

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS PERLAKUAN AKUNTANSI PENJUALAN CICILAN MOTOR PADA CV.CEMPAKA MANDIRI UKUI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mengikuti  
Ujian Oral Komprehensif Sarjana Lengkap  
Pada Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial  
Universitas Islam Negeri  
Sultan Syarif Kasim Riau



Oleh :

**BAMBANG ARIYANTO**  
**NIM: 10673004971**

**PROGRAM S1  
JURUSAN AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU  
2010**

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan uraian teoritis yang telah diungkapkan dalam Bab II dan cara-cara pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan yang telah penulis jelaskan dalam Bab I serta hasil penelitian dan cara-cara yang seharusnya dilakukan perusahaan agar tidak menyimpang dari Prinsip-prinsip Akuntansi Yang Berlaku Umum, maka disini penulis akan menarik beberapa kesimpulan dan saran-saran yang mungkin berguna bagi perusahaan dalam penyempurnaan praktek-praktek yang telah dilakukan.

#### **A. Kesimpulan**

1. CV. Cempaka Mandiri adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam usaha penjualan sepeda motor yang melayani penjualan tunai dan cicilan untuk semua jenis.
2. Dengan melakukan penjualan secara cicilan, perusahaan memperoleh berbagai macam pendapatan yaitu pendapatan dari keuntungan kendaraan sepeda motor, pendapatan bunga, pendapatan biaya administrasi dan pendapatan dari denda atas keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen. Akan tetapi dalam pencatatannya, perusahaan menggabungkan antara pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi kedalam angsuran piutang penjualan cicilan.

3. Perusahaan menggabungkan pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi yang dibebankan kepada konsumen kedalam penjualan kendaraan sepeda motor.
4. Perusahaan pada umumnya membebankan biaya subsidi atas uang muka pembelian kendaraan bermotor dan sebagai beban operasi. Hal ini belum tepat karena perusahaan telah merencanakan pemberian subsidi untuk setiap jenis penjualan.
5. Untuk penyajian atas nilai penjualan didalam Laporan Laba Rugi, semua penjualan baik yang berasal dari penjualan tunai maupun penjualan cicilan dicatat dalam perkiraan penjualan
6. Dalam hal pembatalan kontrak dan pemilikan kembali atas kendaraan motor, perusahaan telah mencatat adanya laba atau rugi atas pemilikan kembali.
7. Perusahaan mencatat adanya piutang penjualan cicilan akan tetapi pada penyajian neraca yang timbul adalah piutang dagang.
8. Pada Neraca, perusahaan tidak memisahkan mana yang piutang dagang biasa dengan piutang dagang cicilan pada tahun tertentu.

## **B. Saran-saran**

1. Dalam hal pengakuan pendapatan sebaiknya perusahaan melakukan pemisahan terhadap pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi dari perkiraan penjualan.
2. Penyajian pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi dalam Laporan Laba Rugi sebaiknya dicantumkan dalam kelompok pendapatan dan beban

operasi yaitu dibawah item penjualan. Hal ini berguna untuk mengetahui mana pendapatan yang berasal dari penjualan dan mana yang merupakan pendapatan dari pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi. Pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi sebaiknya tidak diakui seluruhnya pada saat transaksi tetapi diakui pada saat jatuh tempo cicilan.

3. Piutang dagang yang disajikan di Neraca sebaiknya dipisahkan dari piutang dagang yang timbul dari penjualan regular dan disajikan menurut lama waktu cicilan dan kapan timbulnya piutang penjualan cicilan. Jika tidak sebaiknya perusahaan mengungkapkannya pada catatan atas Laporan Keuangan
4. Sebaiknya perusahaan menyajikan biaya subsidi itu sebagai potongan penjualan atau discount dari setiap transaksi pembelian yang dilakukan oleh konsumen.
5. Dalam hal pembatalan kontrak dan pemilikan kembali selisih antara saldo piutang yang belum lunas dengan penaksiran kembali dicatat oleh perusahaan sebagai laba, seharusnya diperhitungkan kembali secara rinci sehingga didapatkan jumlah laba rugi pemilikan kembali yang sebenarnya melalui perhitungan yang lebih terperinci dengan mengelompokkan laba yang diakui dan laba yang direalisasi beserta item-item yang saling berhubungan.

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada saat ini penjualan secara cicilan berkembang dengan pesat, baik jenis dan daerah pemasarannya, pada waktu membeli barang elektronik, kendaraan bermotor, gorden rumah, dan alat kebutuhan rumah tangga serta barang-barang lainnya. Tidak jarang banyak perusahaan yang khusus menjual barang dagangannya hanya dengan cara cicilan walaupun resiko yang cukup besar, yaitu kemungkinan tidak tertagihnya piutang dan tertanamnya modal dalam jangka waktu yang relatif lama. Tujuan dilakukannya penjualan secara cicilan ini adalah untuk memberikan pelayanan kepada konsumen, meningkatkan penjualan dan profit perusahaan diantara produk sejenis.

Pada masa sekarang ini penjualan cicilan mulai diminati oleh konsumen karena beberapa kemudahan antara lain angsuran dan bunga yang relatif ringan, dan adanya jangka waktu pembayaran yang merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Dengan adanya penjualan cicilan mereka dapat menikmati manfaatnya terlebih dahulu tanpa harus menunggu jumlah uang untuk membeli barang tersebut secara tunai.

Penjualan cicilan pada dasarnya merupakan penjualan yang diawali dengan perjanjian yang mana pembayarannya dilakukan secara bertahap. Biasanya penjual akan mengenakan pembayaran pertama dengan jumlah tertentu yang disebut dengan uang muka (*down payment*). Setelah itu sisanya akan

diangsur secara bertahap dalam jangka waktu tertentu dan dalam jumlah tertentu yang telah disepakati bersama. Disamping itu, pembeli juga dikenakan bunga dan biaya administrasi yang besarnya ditentukan oleh pihak penjual.

Dalam perlakuan akuntansi penjualan cicilan, untuk menentukan laba kotor terdapat dua pendekatan umum yaitu pendapatan laba kotor dalam periode penjualan, dimana laba kotor ditetapkan saat barang dagang ditukarkan dengan klaim/perjanjian yang dapat dipaksakan secara hukum terhadap pelanggan dan penetapan laba kotor dalam periode penagihan piutang cicilan dan bukan dalam periode piutang cicilan ini timbul.

Sistem penjualan secara cicilan ini akan menimbulkan beberapa masalah terhadap perusahaan terutama mengenai perlakuan akuntansinya. Sering kita temukan banyak perusahaan yang tidak melakukan pencatatan sebagaimana mestinya, seperti dalam hal pengakuan pendapatan, dalam hal penggolongan piutang serta dalam hal penarikan kembali barang yang telah dijual. Hal ini akan mengakibatkan kesalahan dalam penyajian laporan keuangan yang selanjutnya akan mempengaruhi kepada pengguna laporan keuangan tersebut.

CV. Cempaka Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak dibidang otomotif perdagangan motor terutama merk Suzuki, yang tidak luput dari persaingan dengan perusahaan yang sama-sama memasarkan sepeda motor. Disamping itu perusahaan juga menyediakan perangkat penunjang berupa penjualan suku cadang (*spare part*). Sistem penjualan yang digunakan adalah penjualan secara tunai dan secara kredit. Dibidang jasa perusahaan memperoleh

pendapatan dari penjualan tunai dan penjualan cicilan. Jangka waktu yang diberikan kepada pembeli antara lain 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan, 30 bulan, dan 36 bulan.

Ada beberapa permasalahan yang ditemui pada CV. Cempaka Mandiri diantaranya adalah dalam hal perlakuan akuntansinya yaitu pencatatan mengenai pendapatan. Pada saat terjadinya transaksi penjualan, perusahaan mencatat pendapatan dengan menggabungkan pendapatan bunga dan pendapatan dari biaya administrasi yang dibebankan kepada konsumen ke dalam pendapatan atas penjualan kendaraan, sehingga dalam perhitungan dan pelaporan keuangan perusahaan tidak terdapat informasi mengenai pendapatan bunga dan pendapatan dari biaya administrasi.

Untuk jelasnya, maka dapat dilihat dari transaksi perusahaan yang menggabungkan pendapatan penjualan dengan pendapatan bunga dan administrasi. Disini dapat kita lihat pada kasus tanggal 5 juni 2007, perusahaan menjual satu unit motor Satria FU dengan harga tunai Rp.17.475.000 dengan uang muka sebesar Rp.9.000.000 ditambah subsidi sebesar Rp.500.000, bunga secara periodik diperhitungkan berdasarkan dari sisa harga kontrak sebesar 20% setahun dari sisa harga jual dan ditambah biaya administrasi dibebankan sebesar Rp.500.000 . Harga pokok motor Rp.13.313.800 dan jangka waktu cicilan selama waktu 12 bulan. Pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan sehubungan dengan transaksi adalah :

Harga tunai motor	Rp.17.475.000
Subsidi	Rp. 500.000
Uang Muka	<u>Rp. 9.000.000 –</u>
Sisa harga jual	Rp. 7.975.000
Bunga (20% x Rp. 7.975.000)	Rp. 1.595.000
Biaya administrasi	<u>Rp. 500.000</u>
	Rp.10.070.000

Jadi besar piutang penjualan cicilan pertahun adalah Rp.10.070.000,00 di bagi 12 bulan yaitu sebesar Rp. 840.000 (pembulatan Rp. 839.166,667) perbulan.

Dari transaksi diatas perusahaan melakukan pencatatan penjualan cicilan dengan Jurnal sbb :

a. Saat terjadinya transaksi terjadi :

Piutang Penjualan Cicilan	Rp. 19.070.000,00	
Penjualan cicilan		Rp. 19.070.000,00
(Jumlah ini berasal dari Uang Muka + Sisa Piutang)		

b. Pada saat menerima uang muka perusahaan mencatat :

Kas	Rp. 8.500.000,00	
Biaya Subsidi	Rp. 500.000,00	
Penjualan cicilan		Rp. 9.000.000,00

c. Pada saat menerima cicilan pertama dan seterusnya dicatat perusahaan :

Kas	Rp. 840.000,00	
Piutang penjualan cicilan	Rp. 840.000,00	



Dari kasus tersebut diketahui bahwa permasalahannya adalah perusahaan menggabungkan pendapatan bunga dan pendapatan dari biaya administrasi yang di bebaskan kepada konsumen kedalam pendapatan penjualan kendaraan. Kedua pendapatan tersebut adalah pendapatan non operasi yang digabungkan kedalam pendapatan penjualan, sehingga dalam pembukuan perusahaan tidak terdapat perkiraan tentang pendapatan bunga dan beban administrasi. Seharusnya perusahaan mencatat pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi pada pos tersendiri dan menyajikan pos tersebut pada kelompok pendapatan bunga dan pendapatan administrasi dibawah item penjualan. Menurut SAK No. 23.7 paragraf 34(b) bahwa perusahaan harus mengungkapkan jumlah setiap kategori signifikan dari pendapatan yang diakui selama periode tersebut termasuk pendapatan dari : penjualan barang, penjualan jasa, bunga, royalty, dan deviden. Kesalahan yang dilakukan perusahaan mengakibatkan laporan keuangan sebagai sumber informasi dalam pengambilan keputusan menjadi kabur.

Permasalahan lain adalah pengakuan biaya subsidi penjualan. Pada umumnya perusahaan membebaskan subsidi atas uang muka penjualan cicilan yang akan diamortisasikan selama jangka waktu pembayaran cicilan dan mengurangi pendapatan bunga. Namun apabila setiap jenis penjualan dikenakan subsidi, maka ia akan diakui sebagai potongan penjualan atau *trade discount*. Penyajian biaya subsidi sebagai beban operasi oleh perusahaan belum tepat karena perusahaan telah merencanakan pemberian subsidi untuk setiap jenis penjualan. Untuk kasus diatas, perusahaan melakukan pencatatan biaya subsidi pada saat penerimaan uang muka dengan jurnal sebagai berikut:

Kas Rp. 8.500.000,00

Biaya Subsidi Rp. 500.000,00

Penjualan cicilan Rp. 9.000.000,00

Seharusnya biaya subsidi disajikan sebagai potongan penjualan sesuai dengan SAK No.23.2 paragraf 09 yaitu jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pengguna asset tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan oleh perusahaan.

Selanjutnya, permasalahan berikutnya adalah dalam hal pembeli yang gagal dalam melunasi angsurannya, perusahaan menarik kembali kendaraan yang dijualbelikan dan membatalkan kontrak sewa belinya. Untuk pembatalan kontrak dan pemilikan kembali, perusahaan menghapuskan piutang dan mengakui laba secara langsung.

Berikut ini disajikan kasus yang terjadi pada perusahaan sehubungan dengan adanya pembatalan kontrak dan pemilikan kembali kendaraan bermotor. Pada tanggal 8 Juni 2007 perusahaan menjual satu unit motor Arashi secara cicilan dengan harga tunai Rp.12.283.000 dibayar cicilan 12 kali dengan jumlah yang sama besarnya. Uang muka diterima Rp.3.000.000. Bunga 20% setahun dan ditambah biaya administrasi 2,5% setahun. Harga pokok motor tersebut Rp.10.440.550.

Pada tanggal 10 februari 2008 menyatakan tidak sanggup melanjutkan pembayarannya. Pembeli telah melunasi dalam 8 kali cicilan sebesar Rp.7.513.200 sehingga saldo yang belum dilunasi sebesar Rp.3.765.475. Perusahaan menilai motor Arashi ini dapat dijual sebesar Rp.4.500.000 (setelah memperhitungkan biaya perbaikan dan keuntungan yang diharapkan) .

Perusahaan mencatat transaksinya :

Harga Tunai Motor	Rp. 12.283.000
Subsidi	Rp. 750.000
Uang Muka	<u>Rp. 3.000.000 -</u>
Sisa Harga Jual	Rp. 8.533.000
Bunga (20% x Rp. 12.283.000)	Rp. 2.465.600
Biaya Adm (2.5% x Rp. 12.283.000)	<u>Rp. 307.075 +</u>
Piutang penjualan cicillan	Rp. 11.296.675

Piutang penjualan cicillan Rp. 11.296.675 : 12 Bulan = Rp. 941.400

Pencatatan yang dilakukan perusahaan untuk kasus tersebut adalah :

Persediaan Rp. 4.500.000,00

Piutang penjualan cicilan Rp. 3.765.475,00

Laba Rp. 734.525,00

Penyajian piutang dagang pada CV. Cempaka Mandiri seluruhnya diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Menurut SAK hal ini diperbolehkan.

Namun harus ada pengungkapan dalam catatan atas laporan keuangan. Untuk kepentingan pembaca laporan keuangan, sebaiknya dipisahkan agar memperjelas bagi pembaca laporan keuangan.

Berikut ini diperlihatkan cara penyajian aktiva lancar :

**Tabel 1.1 Daftar Aktiva Lancar CV. Cempaka Mandiri Ukui  
Per 31 Desember 2007**

AKTIVA LANCAR	JUMLAH
Kas dan Bank	Rp 348.000.000,00
Piutang Dagang	Rp 122.000.000,00
Persediaan	Rp 132.150.000,00

Sumber : CV. Cempaka Mandiri Ukui

Dari tabel, dapat dilihat bahwa piutang yang timbul dari penjualan secara cicilan, pencatatan dan penyajiannya dalam neraca tidak dipisahkan dengan piutang dagang biasa oleh perusahaan. Seharusnya ada pemisahan dari jenis piutang tersebut. Dan jika tidak, harus ada pengungkapannya dalam catatan atas laporan keuangan. Disamping itu perusahaan juga tidak mencatat adanya piutang cicilan yang jatuh tempo dalam jangka satu tahun dan piutang cicilan yang jatuh tempo lebih dari satu tahun. Jadi perusahaan menggabungkan pencatatan terhadap piutang penjualan cicilan yang lancar dengan yang jangka panjang.

Bertitik tolak dari hal tersebut diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian, pembahasan, analisa dan evaluasi dengan judul :

## **“ANALISIS PERLAKUAN AKUNTANSI PENJUALAN CICILAN MOTOR PADA CV. CEMPAKA MANDIRI UKUI “.**

### **B. Perumusan Masalah**

Setelah memperhatikan uraian latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan pokok yang dijumpai dalam penelitian ini yaitu:

“Apakah perlakuan akuntansi penjualan cicilan yang diterapkan perusahaan sudah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan NO : 23”.

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah perlakuan akuntansi penjualan cicilan yang diterapkan oleh perusahaan sudah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan dalam :

- a. Pencatatan pengakuan pendapatan pada penjualan cicilan
- b. Perlakuan akuntansi atas pembatalan kontrak dan penarikan kembali barang yang sudah dijual.
- c. Pencatatan biaya subsidi dalam laporan keuangan.
- d. Penyajian piutang dalam laporan keuangan.

## **2. Manfaat Tujuan**

- a. Bagi perusahaan, diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran untuk dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam usaha perbaikan dan penyempurnaan atas kekurangan dalam perlakuan akuntansi penjualan cicilan.
- b. Sebagai bahan informasi dan referensi yang berhubungan dengan penelitian ini bagi peneliti-peneliti selanjutnya dimasa yang akan datang.
- c. Bagi penulis untuk menambah wawasan dalam hal praktek yang dilakukan oleh perusahaan dalam perlakuan akuntansi penjualan cicilan.

## **D. Metode Penelitian**

### **1. Lokasi dan Waktu penelitian**

Objek penelitian yang dilakukan penulis terletak pada CV.Cempaka Mandiri Ukui Jalan Lintas Timur No.48, Kecamatan Ukui, Kabupaten Pelalawan Provinsi Riau. Adapun rentang waktu pelaksanaan kegiatan penelitian ini berlangsung selama 4 bulan, dimulai pada bulan Januari sampai April 2010.

### **2. Jenis dan Sumber Data**

#### **a. Jenis data**

Jenis data yang penulis kumpulkan dalam penelitian ini adalah :

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari perusahaan berupa wawancara lisan pada bagian administrasi dan kasir mengenai perlakuan

akuntansi penjualan cicilan serta kebijakan-kebijakan perusahaan yang berhubungan perlakuan akuntansi penjualan cicilan tersebut.

2. Data sekunder, yaitu data yang telah diolah oleh perusahaan yang erat hubungannya dengan masalah yang diteliti, sejarah perkembangan, struktur organisasi, aktivitas perusahaan, akte pendirian dan laporan keuangan.

#### **b. Sumber Data**

Adapun sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari :

- 1) Bagian keuangan: Neraca, dan Laporan Laba Rugi
- 2) Bagian administrasi umum dan personalia: Sejarah perusahaan dan struktur organisasi perusahaan.

### **3. Teknik Pengumpulan Data**

Adapun metode pengumpulan data yang penulis lakukan dalam melakukan penelitian ini adalah :

- a) Wawancara : Wawancara dilakukan untuk melengkapi daftar pertanyaan yang diajukan pada pihak yang berkepentingan dimana dapat dilakukan pada bagian administrasi dan bagian pemasaran dalam mengambil data laporan keuangan dan laporan penjualan
- b) Dokumentasi : dengan melihat laporan keuangan seperti daftar laba rugi dan neraca.

#### **4. Analisis Data**

Setelah data terkumpul maka untuk menganalisa data penulis menggunakan analisa data deskriptif, Yaitu data-data yang ada dilapangan dikumpulkan kemudian dibandingkan dengan teori yang relevan dan pada akhirnya diambil suatu kesimpulan.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Dalam memberikan gambaran mengenai proposal ini yang akan disusun secara keseluruhan, maka sistematika penulisannya ialah sebagai berikut;

- Bab I : Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.
- Bab II : Bab ini membahas mengenai teori-teori, seperti pengertian piutang cicilan, beberapa pertimbangan dalam penjualan cicilan, pengertian endapatan, pengakuan pendapatan, penggolongan piutang, perlakuan akuntansi terhadap pengakuan laba kotor dan bunga, pembatalan kontrak dan pemilikan kembali, penyajian penjualan cicilan dan laporan keuangan.
- Bab III : Bab ini berisikan tentang gambaran umum perusahaan yang memaparkan tentang sejarah singkat berdirinya perusahaan, struktur organisasi, serta aktivitas perusahaan.



- Bab IV : Bab ini memaparkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dan pembahasan mengenai permasalahan yang ditemukan dengan cara membandingkan teori penjualan cicilan dengan praktek yang diterapkan perusahaan dalam pencatatan pengakuan pendapatan pada penjualan cicilan, perlakuan akuntansi atas pembatalan kontrak dan penarikan kembali barang yang sudah dijual, pencatatan biaya subsidi dalam laporan keuangan dan keuangan dan penyajian piutang dalam laporan keuangan.
- Bab V : Bab ini merupakan bab penutup, yang mana didalamnya berisikan tentang kesimpulan dan saran.

## **BAB II**

### **TELAAH PUSTAKA**

#### **A. Pengertian Penjualan Cicilan**

Penjualan merupakan pendapatan yang diperoleh dari jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas penyerahan barang atau jasa. Lebih lanjut penjualan ini dibedakan menjadi penjualan kotor dan penjualan bersih. Yendrawati (2003:63) menjelaskan penjualan dapat dilakukan dengan berbagai cara, yaitu:

1. Penjualan tunai  
Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan dimana pembayarannya diterima oleh penjual pada saat barang atau jasa diserahkan.
2. Penjualan kredit  
Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dimana pembayarannya diterima pada waktu tertentu dimasa yang akan datang sesuai dengan perjanjian.
3. Penjualan konsinyasi  
Penjualan konsinyasi yaitu merupakan penyerahan barang secara fisik oleh pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen (*consignee*) dan diatur dalam surat perjanjian serta hak atas barang masih tetap ditangani penjual sampai barang-barang tersebut dijual *consignee*.
4. Penjualan secara sewa beli  
Dalam hal ini pembeli bertindak sebagai penyewa dalam jangka waktu yang lama. Pada akhir masa sewa, si penyewa barang diberi hak untuk membeli atau menyewakan langsung memiliki barang tersebut.

Yunus dan Harnanto (2000:109) mengutarakan tentang penjualan :

Penjualan cicilan adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilakukan secara bertahap yaitu :

- 1) Pada saat barang-barang diserahkan pada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagai dari harga penjualan (*down payment*).
- 2) Sisanya dibayar dalam beberapa cicilan.

Menurut Drebin (1999:121)

Penjualan harta benda tak bergerak seringkali dilakukan berdasarkan rencana pembayaran yang ditangguhkan, dimana pihak penjualan menerima uang muka (*down payment*) dan sisanya dalam bentuk pembayaran cicilan selama beberapa tahun. Rencana pembayaran cicilan seperti ini telah digunakan secara luas oleh penjual harta benda tak bergerak pribadi dan oleh orang-orang yang menjual jasa pribadi. Rencana pembayaran ini menyangkut penjualan yang berkisar dari kendaraan sampai air travel.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan pendapatan yang diperoleh dari jumlah yang dibebankan pada langganan atas penyerahan barang atau jasa. Kemudian lebih lanjut hasil penjualan ini dibebankan pada penjualan kotor dan penjualan bersih.

Dari definisi diatas berarti penjualan cicilan dapat dilakukan dengan perjanjian dimana pembayaran dilaksanakan secara bertahap:

1. Pada saat barang diserahkan pada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama untuk melunasi sebagai dari harga yang dianggap sebagai uang muka.
2. Sisanya dibayar dalam beberapa kali cicilan yang umumnya sama besar.
3. Disamping karena jangka waktu pelunasan yang relatif panjang, biasanya bunga dikenakan atas saldo piutang cicilan dan perusahaan mengeluarkan biaya tambahan.

Syarat penjualan cicilan yang longgar memang dapat menarik lebih banyak pembeli, tetapi hal ini akan menimbulkan resiko yang tinggi. Begitu juga periode pembayaran yang perlu dihindarkan karena dapat memungkinkan perubahan kemampuan konsumen dalam melunasi kewajibannya.

Selain itu penjualan kotor dapat diartikan juga sebagai total penjualan sebelum dikurangi dengan berbagai potongan atau pengurangan lainnya. Penjualan bersih adalah total penjualan dikurangi potongan seperti rabat penjualan atau retur penjualan serta pengurangan-pengurangan lainnya.

Dari sisi penjualan ini sendiri, penjualan dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu:

1. Penjualan tunai

Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan dimana pembayarannya diterima oleh penjual pada saat barang atau jasa diserahkan.

2. Penjualan kredit

Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dimana pembayarannya diterima pada waktu tertentu dimasa yang akan datang sesuai perjanjian.

3. Penjualan konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah merupakan penyerahan barang secara fisik oleh pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen (consignee) dan diatur dalam surat perjanjian serta hak atas barang

masih tetap ditangan penjual sampai barang-barang tersebut dijual consignee.

#### 4. Penjualan secara sewa beli

Dalam hal ini pembeli bertindak sebagai penyewa dalam jangka waktu yang lama. Pada akhir masa sewa. Si penyewa barang diberi hak untuk membeli atau yang menyewakan langsung memiliki barang tersebut.

### **B. Beberapa Pertimbangan Dalam Penjualan Cicilan**

Dalam penjualan cicilan ada beberapa faktor yang harus dipertimbangkan oleh penjual dalam mengambil keputusan atau kebijaksanaan untuk mengurangi resiko kerugian yang besar yang diakibatkan dari kegagalan pihak pembeli melunasi kewajibannya, maka menurut Drebin (1999:119) pihak penjual harus mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

1. Uang muka ditetapkan harus cukup besar untuk menutupi penurunan nilai barang bekas karena perubahan barang-barang **“baru”** menjadi barang-barang **“bekas”**.
2. Periode pembayaran cicilan harus tidak terlalu lama atau panjang sebaiknya tiap bulan.
3. Pembayaran berkala tidak harus melebihi penurunan nilai barang yang terjadi diantara pembayaran berkala, apabila nilai barang ini melebihi saldo kontrak yang belum dibayar, maka pihak pembeli segan untuk memenuhi kontrak.

Selain itu ada beberapa faktor yang perlu diperhitungkan untuk dipertimbangkan oleh perusahaan dalam hal penjualan cicilan agar memperkecil resiko antara lain :

**a. Besarnya Uang Muka**

Dengan adanya uang muka diharapkan akan dapat mengurangi kerugian yang mungkin terjadi pada saat pembeli lalai (default) dalam pembayaran kewajibannya. Semakin besar uang muka akan memperkecil resiko dan memperbesar terjadinya kembali modal kerja.

Namun dalam penentuan uang muka ini juga diperlukan pemikiran yang matang dimana bila uang muka diterapkan perusahaan terlalu besar mengakibatkan bertambahnya daya saing dengan perusahaan lain yang lebih berani dengan uang muka yang lebih kecil dan mungkin pula tanpa uang muka. Biasanya perusahaan dalam menentukan besarnya uang muka tergantung pada siapa barang tersebut dijual. Pembeli perseorangan biasanya dibeban uang muka yang lebih besar dibandingkan dengan pembeli yang dijamin oleh perusahaan atau kantor dimana pembeli tersebut bekerja.

**b. Besarnya Tingkat Bunga**

Dalam penjualan cicilan, beban bunga merupakan suatu tingkat bunga yang diberikan penjual kepada pembeli, Dengan perhitungan berdasarkan jumlah yang dibiayai oleh penjual (harga jual dikurangi dengan uang muka) dan besarnya dipengaruhi daya saing dipasaran. Besarnya tingkat bunga yang dibebankan akan mengakibatkan calon pembeli untuk beralih keperusahaan lain yang menetapkan bunga lebih rendah.

### **c. Jangka Waktu Cicilan**

Lamanya jangka waktu cicilan mempengaruhi resiko yang mungkin terjadi. Semakin lama jangka waktu cicilan maka semakin besar resiko yang mungkin terjadi. Antara lain resiko berubahnya kemampuan pembeli untuk membayar cicilan. Resiko kerugian akibat penurunan nilai barang dari depresiasi sehingga apabila terjadi ingkar janji, penjual sukar untuk menuntut pembeli agar melunasi cicilan yang telah jatuh tempo dan sisa pokok pinjaman karena pembeli akan lebih senang lagi apabila menyerahkan barang tersebut dan tidak perlu membayar cicilan. Jangka waktu antara satu cicilan dengan cicilan berikutnya jangan terlalu lama, sehingga pembeli merasa tidak terlalu berat membayar cicilan.

### **d. Biaya-Biaya Yang Timbul Atas Penjualan Cicilan**

Pada penjualan cicilan timbul biaya-biaya tambahan dibandingkan dengan penjualan biasa (*regular sales*) yang ditanggung oleh penjual, yaitu biaya pembukuan, biaya penagihan, biaya service dan biaya perbaikan. Biaya service dan perbaikan ini ditujukan untuk menjaga kondisi barang tersebut supaya dalam keadaan baik.

### **e. Resiko-Resiko yang Mungkin Terjadi Selama Cicilan**

Selama penjualan cicilan mungkin terjadi resiko baik yang disengaja ataupun tidak disengaja oleh pembeli.

Resiko menurut Baridwan (2000:95) antara lain:

1. Menurunnya kemampuan membeli dalam penjualan cicilan
2. Meninggalnya pembeli, dimana ahli warisnya tidak dapat melakukan pembayaran cicilan tersebut.
3. Itikad tidak baik ataupun kelalaian pembeli untuk tidak melakukan pembayaran cicilan, tidak menjaga ataupun merawat agar barang dalam kondisi baik.
4. Terjadinya musibah diluar kekuasaan pembeli

### **C. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan merupakan komponen penting dalam operasi perusahaan karena, pendapatan berpengaruh langsung terhadap laba yang diharapkan untuk menjamin kontinuitas perusahaan. Laba merupakan indikator prestasi suatu kesatuan ekonomi dalam suatu periode tertentu, dimana besarnya laba tergambar pada selisih antara pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang dan jasa dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Menurut PSAK (2007:23,2):

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan asset yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.



Menurut Baridwan (2000:30)

Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan lain asset suatu badan usaha atau pelunasan hutangnya (kombinasi keduanya) selama satu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha.

Dari pengertian diatas dapat dikatakan, bahwa pendapatan merupakan aliran kas masuk atau kenaikan asset akibat kegiatan utama badan usaha. Definisi pendapatan menurut FASB seperti yang dikutip oleh Harahap (2001:113):

*Revenue* sebagai arus masuk atau peningkatan nilai asset dari suatu entitas atau penyelesaian kewajiban dari entitas atau gabungan keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atas pelaksanaan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.

Siegel dan Shim (2001:397) mendefenisikan pendapatan:

Meningkatnya asset organisasi atau menurunnya kewajiban selama satu periode akuntansi, terutama dari hasil kegiatan operasi perusahaan. Untuk hal ini termasuk penjualan produk (penjualan), disamping jasa (pelayanan) dan keuntungan dari bunga, deviden, pendapatan sewa dan royalty.

Definisi ini seolah-olah merupakan pendekatan *revenue expence* tetapi dengan adanya kalimat “sesuai prinsip akuntansi” maka ini menunjukkan pendekatan *asset liability*. Artinya pendekatan merupakan arus masuk asset yang diikuti dengan penambahan ekuitas pemilik dan tidak disertai dengan penambahan kewajiban, dimana penambahan ekuitas pemilik ini sendiri bukan karena pemilik memasukkan modal tambahan.

Selain itu juga terdapat pengertian pendapatan atau penghasilan menurut Dyckman (2000:234) mengatakan bahwa:

Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk atau peningkatan nilai asset entitas atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi dari keduanya) selama satu periode atau dari pengiriman atau produksi barang, pemberian jasa, atau pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berlangsung.

Untuk hal yang mengetahui jumlah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan kredit, pendapat masih harus dikurangi dengan perkiraan-perkiraan seperti :

1. Potongan penjualan (*trade discount*)
2. Potongan tunai
3. Pengembalian penjualan
4. Ongkos angkut
5. Kerugian piutang (*bad debt loses*)

Potongan penjualan merupakan potongan suatu kebijaksanaan yang diberikan oleh produsen kepada distributor, pengecer, atau konsumen membeli barang dalam partai besar. Potongan dapat divariasi tergantung volume usaha dan besar kecilnya pesanan pelanggan. Dengan kata lain potongan dagangan diberikan menurut jumlah kuantitas yang dibeli pelanggan.

Sesuai dengan yang dikemukakan Belkoui (2000:326) sebagai berikut :

Potongan tunai dan setiap potongan harga faktur seperti kerugian piutang tidak tertagih, merupakan penyesuaian untuk menghitung ekuivalen kas netto yang benar atau nilai tunai klaim uang dan kosekuensinya harus dikurangi pada saat menghitung penghasilan.

Pendapatan merupakan pos yang paling penting dalam laporan keuangan karena berguna untuk tujuan tertentu. Diantaranya adalah untuk menentukan besarnya pembayaran dividen.

Akuntansi biasanya mengakui bahwa pendapatan telah diperoleh jika pendapat telah direalisasi. Sehingga pengakuan pendapatan berarti melaporkan pendapatan dalam laporan keuangan atau mencatat pendapatan pada buku catatan perusahaan.

#### **D. Pengakuan Pendapatan**

Dalam pengakuan pendapatan sering mengalami kesulitan dalam pencatatannya, hal ini dikarenakan persetujuan penjual barang dengan penyerahannya dilakukan dalam waktu yang berlainan. Secara umum pendapatan

diakui pada saat realisasinya. Namun demikian terdapat kesulitan dalam konsep realisasi ini. Kesulitan utama adalah karena para akuntan memberikan pengertian yang berbeda mengenai pengertian realisasi.

Sebagai penulis menggunakan istilah realisasi dalam arti mencakup semua nilai tambah, tetapi dalam arti yang luas istilah ini disamakan dengan nilai tambah, tetapi dalam arti yang luas istilah ini disamakan dengan pengakuan atau saat pelaporan pendapatan.

Menurut Fisher, Taylor dan Leer (2002:14) ada beberapa kriteria yang harus dipenuhi agar pendapatan diakui yaitu :

1. Proses menghasilkan barang dan jasa telah selesai atau hampir selesai
2. Pertukaran telah terjadi
3. Transaksi atau kejadian yang menghasilkan pendapatan yang memiliki tingkat kepermanenan yang tinggi.

Dalam Harnanto (2002:389) menyatakan bahwa ada tiga kriteria yang harus dipenuhi untuk dapat diakui sebagai pendapatan yaitu :

1. Tidak ada kewajiban yang melekat pada pihak penjual (diperoleh).
2. Nilai relatif produk atau barang yang dijual ditentukan oleh transaksi yang terjadi antara dua pihak yang independen (keterukuran).
3. Pihak pembeli dianggap berkemampuan untuk membayar harga yang telah disepakati dalam transaksi, telah membayar atau berjanji untuk membayar (kolektibilitas).

Hendriksen dan Breda yang diterjemahkan oleh Wibowo (2000 : 385) menjelaskan bahwa pendapatan harus diakui dalam laporan akuntansi apabila kriteria berikut terpenuhi :

- a. Nilai ekonomi harus sudah ditambahkan perusahaan pada produknya.

- b. Jumlah pendapatan harus dapat diukur.
- c. Pendapatan harus dapat diuji dan secara relatif bebas dari biasa.
- d. Harus mungkin untuk mengestimasi beban yang berhubungan dengan tingkat akurasi wajar.

Untuk transaksi-transaksi penjualan yang salah satu atau lebih dari kriteria itu tidak atau belum terpenuhi, pengakuan pendapatannya ditunda atau ditangguhkan.

Dalam Standar Akuntansi Keuangan (2007:23,3) menyebutkan bahwa:

Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut terpenuhi:

- a. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
- b. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
- c. Jumlah pendapatan tersebut harus diukur dengan andal.
- d. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.
- e. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Standar Akuntansi Keuangan (2007:23,4) disebut bahwa:

Pendapatan diakui hanya bila besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir kepada perusahaan kadang-kadang, kemungkinan hal tersebut sangat kecil, sampai imbalan diterima atau suatu ketidakpastian dihilangkan. Misalnya, belum ada bahwa pemerintah asing akan memberikan izin untuk pengiriman penjualan untuk suatu penjualan dinegara asing. Bila izin diberikan ketidakpastian timbul tentang kolektibilitas sejumlah tertentu yang sudah termasuk dalam pendapatan, jumlah yang pemulihannya tidak lagi besar kemungkinannya, diakui sebagai beban menggantikan penyesuaian jumlah pendapatan yang diakui semua.

Sebagaimana ketentuan umum yang biasanya pendapatan diakui pada saat realisasinya. Prinsip tersebut dapat dijabarkan lebih lanjut sebagai berikut :

1. Pendapatan dari transaksi penjualan produk diakui pada tanggal penjualan, biasanya merupakan tanggal penyerahan produk kepada langganan.
2. Pendapatan jasa diberikan oleh perusahaan jasa diakui pada saat jasa tersebut telah dilakukan dan dibuatkan fakturnya.
3. Imbalan yang diberikan atas pengguna asset atau sumber ekonomi perusahaan pihak lain, seperti pendapatan bunga, sewa, royalty, diakui sejalan dengan berlakunya waktu atau pada saat digunakan asset bersangkutan.
4. Pendapatan dari penjualan asset diluar barang dagangan seperti penjualan asset tetap atau surat berharga diakui pada tanggal penjualan.

Selanjutnya menurut Niswonger (2006:532) membagi pelaporan, pendapatan menjadi beberapa saat seperti :

1. Saat penjualan (*point of sale*)  
Pendapatan dari penjualan barang biasanya ditentukan dengan metode saat pendapatan, dimana pendapatan direalisasikan pada saat hak kepemilikan berpindah ketangan pembeli.
2. Penerimaan pembayaran (*receipt of payment*)  
Pengakuan pendapatan dapat juga ditangguhkan sampai saat diterimanya pembayaran.
3. Pada saat diterimanya uang tunai  
Ini dipakai untuk penjualan dengan cicilan pertukaran asset tetap tanpa nilai yang ditetapkan yang dapat diverifikasikan.

Dapat diterangkan bahwa ada dua prinsip dalam pengakuan pendapatan beban, yaitu *accrual basis* dan *cash basis*. *Accrual basis* pendapatan dan beban

diakui pada saat transaksi terjadi. Sedangkan *cash basis* pendapatan dan beban diakui manakala terima uang tunai.

Kemudian menurut Harahap (2001 : 229) mengemukakan pendapatnya mengenai pengakuan pendapatan sebagai berikut :

Suatu penghasilan akan diakui sebagai penghasilan pada periode kapan kegiatan utama yang perlu untuk menciptakan dan menjual barang dan jasa itu telah selesai.

Menurut Harahap, pendapatan diakui pada waktu kegiatan utama untuk memperoleh pendapatan diselesaikan. Sedangkan dalam hal waktu pengakuan pendapatan terdapat empat alternatif, yaitu selama produksi, pada saat produksi selesai, pada saat penjualan, dan pada saat penagihan kas.

### **E. Penggolongan Piutang**

Menurut sumber terjadinya piutang dapat digolongkan kedalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain.

#### **1. Piutang Usaha**

Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang usaha dapat diklasifikasikan menjadi piutang dagang dan piutang wesel.

Menurut Dyekman (2000:304) mengatakan bahwa :

Piutang usaha adalah jumlah yang harus dibayarkan oleh pelanggan atas penjualan barang dan jasa dalam kegiatan usaha normal. Piutang tersebut didukung oleh faktur penjualan atau dokumen lainnya selain jaminan tertulis formal, dan didalamnya dimuat jumlah yang diharapkan dapat ditagih pada tahun setelah tanggal neraca atau dalam siklus operasi perusahaan mana yang lebih lama.

a. Piutang Dagang

Piutang usaha atau piutang dagang ini meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk dalam kegiatan normal perusahaan. Piutang dagang ini merupakan kredit jangka pendek kepada pelanggan, pelunasannya 30 sampai 90 hari.

b. Piutang Wesel

Niswonger (2006:352) mengemukakan pengertian piutang wesel sebagai berikut :

Wesel (*note*) adalah perintah tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu atas permintaan atau pada suatu tanggal yang telah ditetapkan.

Piutang wesel disebut juga *not receivable*. Piutang wesel menurut Baridwan (2000:141) :

Piutang wesel adalah janji tertulis yang tidak bersyarat dari satu pihak kepada pihak lain untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu dimasa yang akan datang.



Dengan adanya janji tertulis itu sebagai penegas, maka wesel tagih memiliki beberapa kelebihan dibandingkan piutang yang tidak didukung dengan janji tertulis. Wesel tagih inipun dapat dipindah tangankan atau didiskontokan bila perusahaan membutuhkan uang kas.

Piutang tersebut didukung oleh faktur penjualan atau dokumen lainnya selain jaminan tertulis formal, dan didalamnya dimuat jumlah yang diharapkan dapat ditagih pada tahun setelah tanggal neraca atau dalam siklus operasi perusahaan, mana yang lebih lama.

## 2. Piutang Lain-lain

Piutang yang timbul dari transaksi diluar kegiatan usaha normal perusahaan digolongkan sebagai piutang lain-lain. Transaksi menurut Baridwan (2000:125) tersebut meliputi:

- a. Persekot dalam kontrak pembelian
- b. Klaim terhadap perusahaan pengangkutan untuk barang-barang rusak atau hilang
- c. Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian-kerugian yang dipertanggungkan
- d. Klaim terhadap pegawai perusahaan
- e. Klaim terhadap restitusi pajak
- f. Tagihan terhadap langganan untuk pengembalian tempat barang
- g. Uang muka pada anak perusahaan
- h. Uang muka pada pegawai perusahaan
- i. Piutang dividen
- j. Piutang pesanan pembelian saham dan lain-lain

## **F. Perlakuan Akuntansi Terhadap Pengakuan Laba Kotor dan Bunga**

Metode pengakuan laba kotor menurut Yendrawati (2003:63) umumnya ditetapkan ada dua cara yaitu:

- a. Penetapan Laba Kotor Dalam Periode Penjualan  
Penjualan cicilan dapat dipandang sebagai transaksi dengan penanganan seperti penjualan biasa. Laba bruto dapat kita tetapkan pada saat penjualan. Saat dimana barang-barang ditukarkan dengan dipaksakan terhadap pelanggan atau konsumen. Prosedur ini membutuhkan penetapan semua beban yang menyangkut penyelenggaraan penjual piutang tak tertagih, pada saat penjualan. Hal ini dilakukan dengan mendebet perkiraan beban yang bersangkutan dan mengkredit penyisihan untuk beban yang diantisipasi.
- b. Penetapan Laba Kotor Dalam Periode Penagihan  
Penjualan cicilan dapat dipandang sebagai transaksi khusus dengan penanganan laba kotor yang dilakukan dalam periode penagihan piutang cicilan dan bukan dalam periode dimana ini timbul. Arus masuk kas, kemudian menjadi kriteria penetapan pendapatan.

Penerapan dari kedua metode diatas dapat kita lihat dari contoh berikut :

PT. Istana, suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang perumahan, pada tanggal 1 September 2003 menjual sebuah rumah kepada Tuan Ade dengan harga Rp 250.000.000,00. Harga pokok rumah tersebut adalah Rp 150.000.000,00 uang muka sebesar Rp 50.000.000,00 bunga yang dikenakan adalah 12% pertahun. Pembayaran dilakukan dalam jangka waktu 5 tahun dengan pembayaran tiap ½ tahun. Jurnal yang diperlukan untuk mencatat transaksi diatas dengan menggunakan kedua metode tersebut antara lain :

Laba diakui pada periode penjualan	Laba diakui pada periode penagihan
<i>1 September 2003 :</i> Piutang      Rp 250.000.000,00 Rumah          Rp 150.000.000,00 Laba    penjualan    Rumah    Rp 100.000.000,00	Piutang    Rp 250.000.000,00 Rumah          Rp 150.000.000,00 Laba    kotor    yang    belum direalisasi      Rp 100.000.000,00
Saat Menerima Uang Muka : Kas              Rp 50.000.000,00 Piutang              Rp 50.000.000,00	Kas              Rp 50.000.000,00 Piutang              Rp 50.000.000,00
<i>31 Desember 2003</i> Saat mencatat pendapatan bunga dan laba kotor yang direalisasi :	

<p>Piutang Bunga Rp 8.000.000,00 Pendapatan Bunga Rp 8.000.000,00 (Bunga 1 Sept – 31 Des = 4 bulan) <math>4/12 \times 12\% \times \text{Rp } 200.000.000,00</math></p> <p>-</p> <p>Penerimaan kas/Dp Rp 50.000.000,00 <math>\% = \frac{100.000.000,00}{250.000.000,00} \times 100\% = 40\%</math></p>	<p>Piutang Bunga Rp 8.000.000,00 Pendapatan Bunga Rp 8.000.000,00</p> <p>Laba kotor yang Belum direalisasi Rp 20.000.000,00 Realisasi laba kotor Rp 20.000.000,00 (<math>40\% \times 50.000.000,00</math>)</p>
<p><i>1 Januari 2004 :</i> Pendapatan Bunga Rp 8.000.000,00 Piutang bunga Rp 8.000.000,00</p>	<p>Pendapatan Bunga Rp 8.000.000,00 Piutang bunga Rp 8.000.000,00</p>
<p><i>1 Maret 2004 :</i> Saat pembayaran cicilan pertama dan bunga Kas Rp 32.000.000,00 Piutang Rp 20.000.000,00 Pendapatan bunga Rp 12.000.000,00 (piutang = Rp 200.000.000,00 : 10 cicilan)</p>	<p>Kas Rp 32.000.000,00 Piutang Rp 20.000.000,00 Pendapatan bunga Rp 12.000.000,00 (bunga = <math>6/12 \times 12\% \times \text{Rp } 200.000.000,00</math>)</p>
<p><i>1 September 2004 :</i> Saat pembayaran kedua dan bunga Kas Rp 30.800.000,00 Piutang Rp 20.000.000,00 Pendapatan bunga Rp 10.800.000,00 (piutang = Rp 200.000.000,00 : 10 cicilan)</p>	<p>Kas Rp 30.800.000,00 Piutang Rp 20.000.000,00 Pendapatan bunga Rp 10.800.000,00 (bunga = <math>6/12 \times 12\% \times \text{Rp } 180.000.000,00</math>)</p>
<p><i>31 Desember 2004 :</i> Saat mencatat pendapatan bunga dan laba kotor yang direalisasi : Piutang bunga Rp 6.400.000,00 Pendapatan bunga Rp 6.400.000,00 (Bunga 1 Sept – 31 Des = 4 bulan) <math>4/12 \times 12\% \times \text{Rp } 160.000.000,00</math></p> <p>-</p> <p>Penerimaan kas tahun 2004 Rp 40.000.000,00 <math>\% = \frac{100.000.000,00}{250.000.000,00} \times 100\% = 40\%</math></p>	<p>Piutang bunga Rp 6.400.000,00 Pendapatan bunga Rp 6.400.000,00</p> <p>Laba kotor yang Belum direalisasi Rp 16.000.000,00 Realisasi laba kotor Rp 16.000.000,00 (<math>40\% \times 40.000.000,00</math>)</p>

Apabila laba diakui dalam periode dimana penjualan itu terjadi, maka atas transaksi penjualan rumah itu PT. Istana akan melaporkan laba penjualan sebesar Rp 100.000.000,00 dalam tahun 2003 dan tidak ada pengakuan laba untuk masa 5 tahun kemudian saat berakhirnya transaksi tersebut. Di lain pihak, jika laba penjualan diakui pada saat periode penagihan maka laba penjualan rumah sebesar Rp 100.000.000,00 yang diakui/ direalisasikan pada tahun 2003 adalah sebesar Rp 20.000.000,00 dan sisanya Rp 80.000.000,00 akan diakui dalam masa 5 tahun kemudian sesuai dengan jangka waktu penyelesaian transaksi masing-masing sebesar Rp 16.000.000,00 per tahun ( $40\% \times 2$  cicilan).

Metode laba kotor yang diakui pada saat penjualan, ketentuan akuntansi yang dijalankan adalah sebagai berikut :

1. Laba kotor (selisih harga jual dengan harga pokok) diakui seluruhnya pada tahun dimana penjualan diukur, hasil penagihan atas penjualan yang dilakukannya dalam transaksi penjualan, tidak mengakui adanya laba tetapi hanya mencatat penerimaan kas dan mengurangi piutang.
2. Hasil penagihan sesudah tahun penjualan dianggap sebagai pengembalian harga pokok.
3. Apabila konsumen dibebani bunga, maka pencatatan atas bunga dilakukan dengan mengakui adanya pendapatan bunga.

Penggunaan laba kotor menurut Drebin (1999:123) dalam periode penagihan per kas, prosedur alternatif yang dilakukan.

- a. Penerimaan terlebih dahulu dialokasikan untuk menutupi harga pokok barang yang dijual setelah harga pokok diperoleh, penerimaan selanjutnya dari penjualan cicilan dicatat sebagai cicilan.

- b. Penerimaan terlebih dahulu dicatat sebagai laba kotor sesuai dengan persentasenya, sedangkan sisanya dialokasikan untuk menutupi harga pokok,
- c. Penerimaan dialokasikan sebagian untuk menutupi harga pokok dan sebagian lagi untuk realisasi laba kotor sesuai dengan perbandingan harga pokok dengan seluruh laba kotor dari penjualan tersebut. Dengan demikian laba kotor akan selalu timbul pada setiap penerimaan cicilan yang jumlahnya sebanding dengan penerimaan tersebut.

Dengan tiga prosedur diatas cara yang ketiga inilah yang sering dipakai dalam penentuan laba kotor. Cara ini disebut cara (*installment method*). Selisih harga pokok penjualan dengan harga jual dicatat sebagai laba kotor yang ditangguhkan ini menjadi laba yang direalisasi sebanding dengan jumlah kas yang diterima dari cicilan.

Sedangkan akuntansi untuk penjualan cicilan menurut Skousen (2002:470) yaitu :

Akuntansi untuk penjualan cicilan dengan menggunakan pendekatan laba kotor yang ditangguhkan mensyaratkan penentuan terhadap laba kotor untuk penjualan setiap tahun dan membentuk rekening piutang dagang dan rekening laba kotor yang diidentifikasi pada tahun penjualan.

Bentuk penagihan dilaksanakan pada tahun terjadinya piutang.

Didalam perjanjian penjualan cicilan biasanya si penjual disamping memperhitungkan laba juga memperhitungkan beban bunga terhadap jumlah harga dalam kontrak yang belum dibayar pembeli. Beban ini biasanya dibayar bersama-sama dengan pembayaran angsuran atas bunga menurut kontrak.

Dalam penjualan cicilan selalu membebankan bunga atas sisa cicilan, tetapi dalam hal penjualan tertentu perhitungan bunga akan tidak diperhatikan oleh penjual. Hal tersebut akan diketahui jika harga pembelian tunai dibandingkan dengan harga penjualan cicilan, dimana penjualan cicilan yang lebih tinggi menggambarkan bentuk penjualan cicilan dikenakan bunga. Besar bunga yang dibebankan oleh pihak penjual dibayar oleh pembeli bersama-sama dengan pembayaran pokok cicilan.

Menurut Yunus (2000:113-115) besarnya bunga yang dibebankan setiap periode pembayaran dihitung dengan menggunakan salah satu metode dibawah ini:

- a) Bunga diperhitungkan dari sisa harga kontrak selama jangka waktu angsuran cara ini disebut juga *long end interest*.
- b) Bunga diperhitungkan dari setiap angsuran yang harus dibayar yang diperhitungkan sejak tanggal perjanjian ditandatangani sampai tanggal jatuh tempo setiap angsuran yang bersangkutan. Cara ini disebut *short end interest*.
- c) Pembayaran angsuran periodic dilakukan dalam jumlah yang sama, dimana didalamnya termasuk angsuran pokok dan bunga yang diperhitungkan dari saldo kontrak selama jangka waktu perjanjian. Cara semacam ini lebih dikenal dengan metode *anuitet*.
- d) Bunga secara periodik diperhitungkan berdasarkan dari sisa harga kontrak.

#### **G. Penjualan Cicilan Dengan Tukar Tambah**

Pertukaran yang dimaksud disini adalah apabila penjual menyerahkan barang-barang baru dengan perjanjian angsuran, sedangkan pembayaran pertama (*Down Payment*) dari pembeli berupa penyerahan barang-barang bekas. Barang bekas tersebut dinilai atas dasar perjanjian yang telah dibebankan antara penjual dan pembeli. Bagi penjual, meskipun ia sudah terikat dengan perjanjian penjualan

angsuran yang telah dibuat tetapi untuk lebih aman dan hati-hati, maka barang yang diterima dari pertukaran tadi harus dinilai kembali dengan memperhatikan kemungkinan adanya revisi atau perbaikan-perbaikan serta suatu tingkat laba pada umumnya diharapkan dari penjualan barang yang diterima harus dicatat sebesar harga penilaian, yang dianggap sebagai “**estimated cost**”. Sedangkan jumlah harga barang yang diterima menurut tawar menawar dalam perjanjian bukan merupakan harga pertukarannya. Perbedaan antara *estimated cost* dengan harga pertukaran dicatat dalam rekening “Cadang Perbedaan Harga Pertukaran”.

Pada barang tukar tambah, sering menyebabkan penjualan khusus yang diberi nilai tukar lebih (*over allowance*). Pemberian nilai tukar lebih ini sebenarnya merupakan pengurangan atas harga jual, dan perkiraan harus melaporkan kenyataan ini dengan tepat. Dalam hal seperti ini barang tukar tambah harus dicatat dengan harga belinya, selisih antara nilai tukar tambah dan nilai belinya bagi perusahaan harus dilaporkan baik sebagai beban pada perkiraan nilai tukar lebih maupun sebagai pengurangan dalam perkiraan penjualan cicilan.

Contoh : suatu perusahaan menjual satu unit motor baru seharga Rp15.000.000 dengan perjanjian penjualan cicilan, harga pokok motor Rp10.000.000, uang muka pembelian dengan menyerahkan motor bekas dan disetujui seharga Rp 4.000.000. Biaya-biaya perbaikan motor tersebut Rp500.000. Harga jual setelah perbaikan Rp 3.750.000, laba yang diharapkan 25% dari harga penjualan motor bekas.

Perhitungan :

Harga pertukaran motor bekas Rp 4.000.000

Harga penilaian terhadap motor bekas Rp 3.750.000

Dikurangi :

Ongkos perbaikan Rp 500.000

Laba yang diharapkan dalam penjualan motor bekas

(25% x Rp 3.750.000) Rp 937.500

Rp 1.437.500

Harga pertukaran wajar Rp 2.312.500

Perbedaan harga (pertukaran terlalu tinggi) Rp 1.687.500

Pencatatannya :

Persediaan barang dagangan motor bekas Rp 2.312.500

Cadangan perbedaan harga pertukaran Rp 1.687.500

Piutang cicilan Rp 11.000.000

Penjualan cicilan Rp 15.000.000

Harga pokok penjualan Rp 10.000.000

Persediaan barang dagangan motor bekas Rp 10.000.000

## **H. Pembatalan Kontrak dan Pemilikan Kembali (*Default and Repossession*)**

Bila pembeli gagal untuk memenuhi kewajibannya seperti yang tercantum dalam surat perjanjian penjualan, maka barang telah dibeli tersebut dapat ditarik dan dimiliki oleh si penjual.



Dalam hal ini pencatatan yang dilakukan dalam buku penjual menurut Yunus (2000:133) adalah :

- a. Pencatatan pemilikan kembali barang dagangan
- b. Penghapusan saldo piutang penjualan angsuran atas barang-barang tersebut.
- c. Menghapuskan saldo laba kotor yang belum direalisasi atas penjualan angsuran yang bersangkutan.
- d. Pencatatan keuntungan atau kerugian karena pemilikan kembali barang-barang jadi tersebut.

Jadi untuk melindungi diri dari resiko tak tertagih, perusahaan akan mengikat setiap penjualan harga tetap atau benda bergerak dengan suatu kontrak yang dinamakan perjanjian (security agreement), yang menjamin mereka untuk mengambil alih kembali bila pembeli mungkir dalam pembayaran.

Biasanya dalam perjanjian penjualan memasukkan salah satu kriteria untuk menjamin kembalinya barang bila terjadi kelalaian oleh pembeli berupa:

#### 1. Kontrak penjualan bersyarat

Hak atas harta benda dapat ditahan oleh pihak penjual sampai seluruh harga bali dibayar oleh pihak pembeli. Persetujuan demikian dikenal sebagai kontrak penjualan bersyarat (*condition sales contract*). Akan tetapi untuk tujuan-tujuan pembukuan, Persetujuan demikian diperlukan sebagai penjualan dan penyerahan harta benda.

#### 2. Penyerahan hak atas harta yang terkena hak pegang

Hak atas harta benda yang terkena hak pegang hipotik untuk dari harga jual yang belum dibayar dapat diserahkan pada pihak pembeli. Jika pembeli gagal

memenuhi pembayaran-pembayaran yang disetujui, maka hak pegang atau hipotik ini menetapkan penyerahan kembali hak ini kepada pihak penjual.

### 3. Penyerahan hak kepada wali (*trustee*)

Hak atas harta benda dapat diserahkan kepada suatu trustee atau wali sampai pembayaran-pembayaran menurut kontrak diselesaikan. Pada waktu pihak penjual menerima pembayaran terakhir, hak atas harta benda ini diserahkan oleh *trustee* kepada pihak pembeli.

### 4. Harga benda dapat dikontrak sewakan sampai seluruh harga beli dibayar oleh pihak pembeli. Setelah dibayar maka hak atas benda ini beralih ke pihak pembeli. Sarana ini disebut persetujuan sewa beli.

## **I. Penyajian Penjualan Cicilan dalam Laporan Keuangan**

Dalam penyajian penjualan cicilan dalam laporan keuangan (yang berupa Neraca dan Laporan Rugi-Laba) tidak banyak berbeda dengan penyusunan laporan keuangan pada umumnya. Dalam neraca terdapat rekening piutang penjualan cicilan dan laba kotor yang belum direalisasi yang erat hubungannya dengan penjualan.

Apabila piutang penjualan cicilan dicatat sebagai golongan asset lancar, maka posisinya sama dengan piutang biasa, dimana piutang ini dapat dikonversikan menjadi uang kas dalam siklus operasi normal perusahaan (tidak lebih dari satu tahun). Padahal meliputi penjualan cicilan, realisasi piutang menjadi uang kas mungkin meliputi jangka waktu lebih dari satu tahun.

Dengan tidak menyimpang dari Standar Akuntansi Keuangan maka, “Piutang Penjualan Cicilan” pada umumnya dapat dilaporkan sebagai golongan “Aset Lancar” dengan diberikan penjelasan tertentu sehingga jelas dan tidak menyesat bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengan laporan keuangan yang bersangkutan. Misalnya dengan memberikan “Footnote” atau melampirkan dalam piutang penjualan cicilan dengan menyebutkan tanggal dan jangka waktu tersebut akan jatuh tempo.

Prinsip Akuntansi berterima umum mengenai penyajian piutang dineraca bahwa: Jika piutang usaha bersaldo material pada tanggal neraca, harus disajikan rinciannya di neraca (Mulyadi:2002:88). Dengan tidak menyimpang dari prinsip akuntansi yang umum maka “Piutang Penjualan Cicilan” pada umumnya dapat dilaporkan sebagai golongan “Aktiva Lancar” dengan diberikan penjelasan tertentu sehingga jelas dan tidak salah bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengan laporan keuangan yang bersangkutan.

Dalam melaporkan piutang usaha cicilan sebagai piutang usaha cicilan sebagai piutang lancar, pengungkapan tanggal jatuh tempo kontrak penjualan cicilan akan memberikan penilaian dan gambaran yang lebih baik. Kepada pembaca neraca mengenai posisi keuangan perusahaan, tanggal jatuh tempo ini harus diungkapkan dengan tanda kurang ataupun menurut tanggal jatuh tempo tahunnya.

Menurut Yunus (2000:127) untuk laba kotor yang belum direalisasi dalam dapat dicantumkan kedalam salah satu dari ketiga kelompok transaksi tersebut dibawah ini:

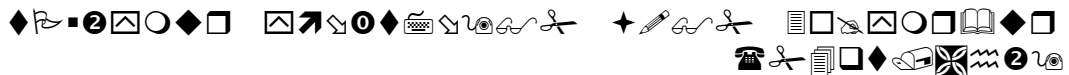
1. Sebagai hutang (*liability*) dan dilaporkan dibawah kelompok-kelompok “pendapatan yang masih akan diterima “ (*defferend revenue*).
2. Sebagai rekening penilaian (*evaluation account*) dan mengurangi rekening “Piutang Penjualan Angsuran”.
3. Sebagai rekening modal dan dicatat sebagai bagian dari “laba yang ditahan” (*retained earnings*).

Laba kotor yang belum direalisasi dari penjualan angsuran biasanya disajikan dalam kelompok hutang didalam neraca sebagai “pendapatan yang masih akan diterima” (*differed revenue*). Penyajian semacam ini dilaksanakan karena penjualan cicilan sesungguhnya menaikkan posisi modal kerja perusahaan. Tetapi karena pengakuan bertambahnya modal kerja ini harus menanti pengubahan piutang cicilan kedalam uang tunai (menanti pembayaran piutang dari pelanggan yang bersangkutan).

Penyajian sebagai rekening penilaian asset ini didasarkan atas pendapatan yang belum adanya jaminan tentang pendapatan (*revenue*) disamping jumlah piutang yang sudah dicatat. Sebaiknya jika penagihan atas kontrak penjualan cicilan terjamin, maka dapat ditetapkan bahwa penjualan cicilan telah menghasilkan laba kotor sebagaimana halnya dengan penjualan biasa, kecuali jika laba tidak harus ditetapkan sebagai terkena sepenuhnya pada penghasilan atau tersedia untuk deviden sebagai penagihan dilakukan.

## **J. Pandangan Islam Tentang Jual Beli Dan Riba**

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti *al-bai*, *altijarah* dan *al-muhadalah* sebagaimana Allah SWT berfirman:



Artinya: “.....Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”(*Al-Baqarah:275*)



Artinya : mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan rugi. (*Faathir: 29*)

Juga terdapat dalam sabda Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Ibn Hibban dan Ibn Majah:

Artinya: Rasulullah SAW bersabda, sesungguhnya jual beli hanya sah dengan saling merelakan.

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi, ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam jual beli yang sah menurut hukum sedangkan ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan Imam Taqiyuddin bahwa jual beli dibagi menjadi tiga bentuk.

Artinya: “Jual beli ada tiga macam; 1) jual beli benda yang kelihatan, 2) jual beli benda yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji dan 3) jual beli benda yang tidak ada”

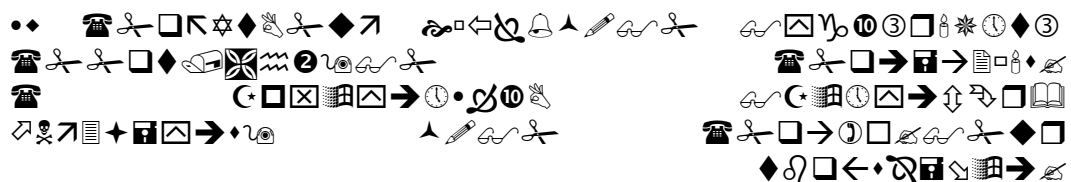
Jual beli benda yang kelihatan ialah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli, jual beli benda yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian ialah jual beli *salam* (pesanan) sedangkan jual beli yang tidak ada serta tidak dapat dilihat ialah jual

beli yang dilarang oleh agama Islam karena barangnya tidak tentu atau masih diragukan.

Secara leksikal, bunga sebagai terjemahan dari kata interest. Unsur utama yang diharamkan dalam Islam ialah bunga yakni riba. Islam menganggap riba sebagai `suatu unsur buruk yang merusak masyarakat secara ekonomi, sosial maupun moral. Oleh karena itu, alquran melarang umat Islam memberi atau memakan riba.

Allah telah menurunkan larangan memakan riba secara bertahap untuk mengurangi kesengsaraan masyarakat, larangan tersebut dalam surat Ar-Rum ayat 31, surat An-Nisa` ayat 160-161, surat Al-Baqarah ayat 275-276.

Dalam surat Al-Imran ayat 130 yang berbunyi :



Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan

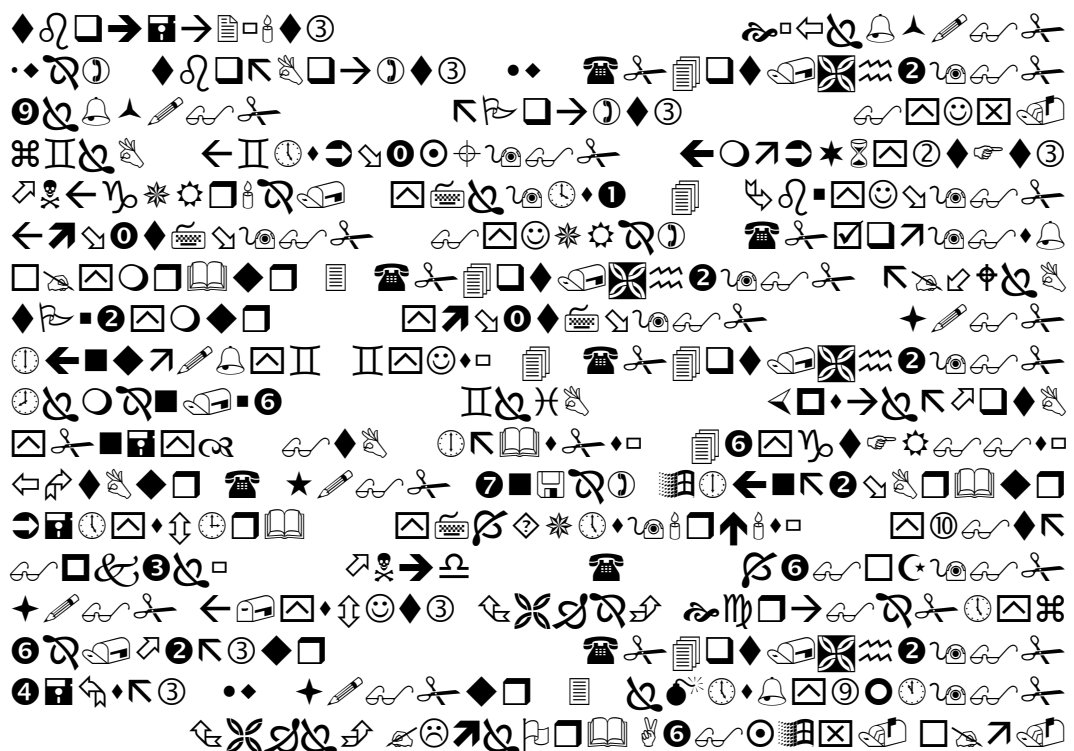
berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.

Dalam surat An-Nisa` ayat 161 yang berbunyi:



Artinya : Dan disebabkan mereka memakan riba, padahal Sesungguhnya mereka Telah dilarang daripadanya, dan Karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. kami Telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih.

Dalam Surat Al-Baqarah ayat 275-276



Artinya : Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba),

Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa.



Artinya : Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. (Al-Baqarah 282)



### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

##### **A. Sejarah Singkat Perusahaan**

CV. Cempaka Mandiri merupakan dealer resmi sepeda motor merk Suzuki yang didirikan pada tanggal 26 Agustus 1995 dengan akte pendirian No.332 yang disahkan oleh Notaris Yunita, SH dengan pemilik perusahaan H.Ali Rahman dengan modal dasar awal perusahaan sebesar Rp1.000.000.000. CV. Cempaka mandiri berkedudukan di jalan Lintas Timur Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan.

CV. Cempaka Mandiri melakukan penjualan sepeda motor dalam bentuk tunai, kredit biasa, dan kredit cicilan. Perusahaan ini juga membuka cabang di luar wilayah Pekanbaru yaitu di Ukui, Sorek, Taluk Kuantan dan Pangkalan Kerinci untuk memperluas daerah pemasarannya.

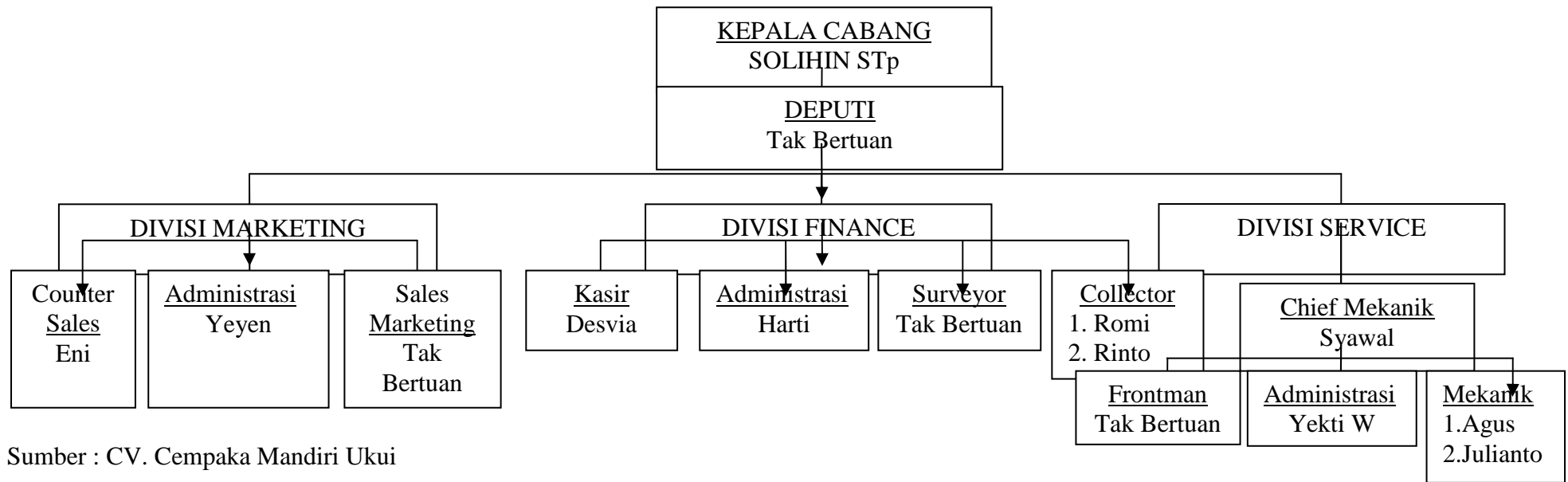
CV. Cempaka Mandiri merupakan satu-satunya dealer resmi motor Suzuki yang ada di Kecamatan Ukui Kabupaten Pelalawan. Jadi untuk para konsumen yang ingin membeli motor dengan merk Suzuki khususnya di daerah Kabupaten Pelalawan mereka hanya dapat membeli di CV. Cempaka Mandiri yang berada di Ukui.

## **B. Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur Organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Dalam struktur organisasi yang baik harus menjelaskan hubungan wewenang siapa melapor kepada siapa.

CV. Cempaka Mandiri mempunyai struktur organisasi berbentuk garis sebagaimana terlihat pada bagan struktur organisasi perusahaan. Dari struktur organisasi tersebut dapat diketahui tugas-tugas dan tanggung jawab serta hubungan antara bagian-bagian yang ada dalam perusahaan tersebut. Adapun tugas dari masing-masing bagian yang tergambar dalam struktur organisasi CV. Cempaka Mandiri dapat dilihat pada gambar II. I berikut ini :

STRUKTUR ORRGANISASI PERUSAHAAN  
CV. CEMPAKA MANDIRI  
CABANG UKUI



Adapaun tugas dan wewenang serta tanggung jawab masing-masing bagian dari struktur organisasi perusahaan tersebut sebagai berikut :

#### 1. Kepala Cabang

Kepala cabang adalah pimpinan tertinggi di perusahaan yang bertugas mengawasi jalannya operasi perusahaan dengan prosedur dalam keuangan dan perkembangan usaha, menerima laporan kegiatan perusahaan dari manajer, menjalin hubungan yang baik dengan pihak luar yang mempunyai kaitan dengan perusahaan.

#### 2. Deputi

Deputi sama dengan supervisor tugasnya adalah bertanggung jawab untuk mengawasi segala aktivitas yang terjadi dalam lingkungan pemasaran, dan memberikan masukan kepada sales, dan cara promosi serta target penjualan.

Deputi dalam tugasnya dibantu dan membawahi bagian-bagian berikut :

##### 2.1. Divisi Marketing

Wewenang dan tugas bagian ini adalah :

1. Menyusun strategi pemasaran, mengatur transportasi untuk mengantar produk yang dijual.
2. Memperluas saluran atau jaringan pemasaran.
3. Menyusun rencana penjualan dan rencana biaya penjualan dalam suatu produk tertentu.

4. Membuat laporan atas segala aktivitas penjualan dalam periode tertentu.
5. Bertanggung jawab atas segala aktivitas pemasaran perusahaan.

Divisi Marketing dalam pelaksanaan tugasnya dibantu dan membawahi 3 bagian berikut:

*a. Counter Sales*

1. Melayani pembeli yang datang ke perusahaan dan juga memberikan informasi tentang kendaraan yang ada di perusahaan serta syarat-syarat pembelian secara tunai, kredit, dan cicilan.
2. Memeriksa atau meneliti syarat-syarat untuk menerima langganan dalam penjualan secara angsuran dan meminta persetujuan pimpinan.

*b. Administrasi*

- 1) Mencatat segala transaksi penjualan yang terjadi setiap harinya
- 2) Mencatat kedalam buku kontrol segala kendaraan yang masuk maupun kendaraan yang keluar.
- 3) Mencatat laporan stock harian kendaraan
- 4) Mencatat transaksi kedalam buku kas harian dan disetorkan kekasir setiap harinya.

*c. Sales marketing*

1. Menawarkan kendaraan yang dijual oleh perusahaan disertai dengan brosur, mengadakan promosi atau kunjungan ke kantor-kantor pemerintah, perusahaan-perusahaan swasta dan juga tempat tinggal masyarakat.
2. Menjual produk sesuai dengan harga yang telah ditetapkan perusahaan.

## 2.2. Divisi Finance

1. Merencanakan dan mengawasi sumber-sumber pendapatan dan pengeluaran perusahaan, baik dari penjualan tunai, piutang, pinjaman dan sumber-sumber lainnya serta biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan didalam operasi perusahaan.
2. Menyiapkan laporan-laporan yang berhubungan dengan data keuangan dan laporan lain yang berhubungan dengan bagian akuntansi yang diperlukan oleh pimpinan perusahaan.
3. Bertanggung atas semua laporan yang dibuat oleh bawahan serta yang diberikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Dalam pelaksanaan tugasnya divisi finance ini membawahi empat

(4) bagian yaitu:

### *a. Kasir*

1. Bertanggung jawab atas sejumlah fisik saldo kas serta prosedur penerimaan dan pengeluaran kas yang terjadi dalam perusahaan.

2. Membuat laporan kas dan bank setiap hari.
3. Menerima setoran tunai, cek, maupun giro serta menyiapkan cek giro yang akan jatuh tempo.

*b. Administrasi*

- 1) Mencatat segala transaksi penjualan yang terjadi setiap harinya.
- 2) Mencatat kedalam buku kontrol segala kendaraan yang masuk maupun kendaraan yang keluar.
- 3) Mencatat laporan stock harian kendaraan
- 4) Mencatat transaksi kedalam buku kas harian dan disetorkan kekasir setiap harinya.

*c. Surveyor*

Surveyor bertugas melakukan survey kelokasi calon pembeli untuk memperhitungkan kelayakan pemberian kredit atau kelayakan pemberian cicilan kepada pelanggan yang mengajukan permohonan cicilan.

*d. Collector*

Bagian ini bertugas mendatangi pelanggan untuk menagih hutang yang ada pada pelanggan tersebut baik hutang yang saat itu jatuh tempo maupun hutang yang sudah lewat jatuh temponya.

### 2.3. Divisi Service

Memperbaiki atau memberikan servis kendaraan baik baru atau bekas yang telah diorder bila terjadi kerusakan

Dalam menjalankan tugas divisi service dibantu oleh :

Chief Mekanik

Bertugas sebagai kepala mekanik yang memantau kegiatan servis yang dilakukan oleh mekanik kendaraan baik baru atau bekas..

Dalam menjalankan tugasnya chief mekanik dibantu tiga (3) bagian :

*a. Frontman*

Bertugas mengadakan pemesanan suku cadang kendaraan oleh pelanggan.

*b. Administrasi*

1. Mencatat segala transaksi penjualan yang terjadi setiap harinya
2. Mencatat kedalam buku kontrol segala kendaraan yang masuk maupun kendaraan yang keluar.
3. Mencatat laporan stock harian kendaraan
4. Mencatat transaksi kedalam buku kas harian dan disetorkan kekasir setiap harinya.

*c. Mekanik*

Bertugas mengatur kegiatan-kegiatan mekanik.

### **C. Aktivitas Perusahaan**

CV. Cempaka Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor dengan merk Suzuki bertipe Spin, Shogun, Arashi, Sky Wave, Thunder, Satria FU, Smash, Tornado dan lainnya.

Dalam aktivitas penjualan perusahaan melaksanakan penjualan secara tunai, kredit biasa, dan kredit cicilan untuk sepeda motor baru dan bekas. Khusus untuk penjualan cicilan ini perusahaan menetapkan uang



muka yang besarnya di atas 20% dari harga jual (termasuk didalamnya pendapatan administrasi dan uang asuransi kendaraan yang dibayar penuh dimuka) ditambah penetapan bunga, serta denda apabila pelanggan terlambat membayar cicilan lebih dari tujuh (7) hari sejak tanggal jatuh tempo. Denda dikenakan 0,5% dari jumlah hari keterlambatan.

Daerah penjualan atau pemasaran C'V. Cempaka Mandiri tidak hanya di Ukui saja tetapi juga meliputi daerah-daerah sekitarnya. Selain melakukan penjualan kepada perorangan, perusahaan juga menjual produknya kepada instansi pemerintah dan kantor-kantor swasta lainnya.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada Bab 1 bagian latar belakang telah diuraikan secara singkat tentang masalah yang ditemui pada CV. Cempaka Mandiri Ukui mengenai perlakuan akuntansi atas penjualan cicilan. Dalam bab ini akan dianalisa perlakuan akuntansi penjualan cicilan yang diterapkan oleh CV. Cempaka Mandiri Ukui dengan didasari oleh telaah pustaka yang telah dikemukakan pada Bab II sebagai bahan acuan bagi penulis.

#### **A. Penentuan Pendapatan Atas Penjualan Cicilan**

Dalam penjualan sepeda motor, sistem penjualan yang digunakan oleh CV. Cempaka Mandiri Ukui adalah penjualan tunai dan penjualan kredit. Proses untuk penjualan tunai adalah lebih cepat dibandingkan penjualan secara cicilan karena perusahaan tidak perlu banyak mempertimbangkan berbagai persyaratan.

Pengakuan pendapatan atas penjualan cicilan yang dilakukan perusahaan diakui seluruhnya pada saat terjadi transaksi, baik itu pendapatan yang berasal dari penjualan itu sendiri, pendapatan bunga dan pendapatan dari biaya administrasi. Pendapatan diakui dari harga yang telah disepakati bersama, termasuk bunga dan biaya administrasi yang dibebankan atas penjualan secara cicilan kepada pembeli. Demikian juga dalam hal pencatatannya, pendapatan bunga dan pendapatan administrasi tidak dipisahkan dari item penjualan.

Untuk lebih jelasnya mengenai pencatatan atas penjualan cicilan yang dilakukan oleh CV. Cempaka Mandiri dapat dilihat pada kasus yang telah

diuraikan pada latar belakang masalah (Bab I). Pada tanggal 5 Juni 2007, perusahaan menjual satu unit motor Satria FU dengan harga tunai Rp17.475.000 dengan uang muka sebesar Rp9.000.000 ditambah subsidi sebesar Rp500.000, bunga secara periodik diperhitungkan berdasarkan dari sisa harga kontrak sebesar 20% setahun dari sisa harga jual dan ditambah biaya administrasi dibebankan sebesar Rp500.000 . Harga pokok motor Rp13.313.800 dan jangka waktu cicilan selama waktu 12 bulan. Pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan sehubungan dengan transaksi adalah :

Harga tunai motor	Rp17.475.000
Subsidi	Rp 500.000
Uang Muka	<u>Rp 9.000.000 –</u>
Sisa harga jual	Rp 7.975.000
Bunga (20% x Rp7.975.000)	Rp 1.595.000
Biaya administrasi	<u>Rp 500.000</u>
	Rp10.070.000

Jadi besar piutang penjualan cicilan pertahun adalah Rp10.070.000,00 di bagi 12 bulan yaitu sebesar Rp840.000 (pembulatan Rp839.166,667) perbulan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan adalah menggunakan metode penetapan laba kotor yang diakui pada saat periode penjualan. Hal ini disebabkan karena dalam penjualan cicilan yang dilakukan perusahaan dianggap sebagai penjualan biasa.

Menyimak pernyataan SAK Nomor 23 yang menjelaskan bahwa pendapatan dari penjualan harus diakui bila terpenuhi keadaan berikut :

- a. Perusahaan telah memindahkan resiko signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan kepada pembeli.

- b. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif terhadap barang-barang yang dijual.
- c. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
- d. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir pada perusahaan tersebut.
- e. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan handal.

Dengan demikian penentuan pendapatan penjualan sepeda motor yang dilakukan perusahaan tidak benar karena pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi digabungkan kedalam item penjualan, sehingga pendapatan dari penjualan yang disajikan dalam Laporan Laba Rugi menjadi besar. Padahal item pendapatan bunga dan pendapatan administrasi penyajiannya harus dipisahkan dari item penjualan.

Dari transaksi diatas, perusahaan melakukan pencatatan penjualan cicilan dengan jurnal sebagai berikut :

- a. Pada saat transaksi terjadi :

Piutang Penjualan Cicilan    Rp19.070.000

Penjualan cicilan Rp19.070.000

(Jumlah ini berasal dari Uang Muka + Sisa Piutang)

Pencatatan yang seharusnya dilakukan perusahaan menurut Standar Akuntansi Keuangan adalah :

Piutang penjualan cicilan	Rp17.475.000
---------------------------	--------------

Penjualan Cicilan	Rp17.475.000
-------------------	--------------

Jurnal koreksi yang harus dibuat oleh perusahaan pada tanggal 31 Desember 2007 adalah :

Penjualan Cicilan      Rp1.595.000

    Piutang Penjualan Cicilan      Rp1.595.000

b. Pada saat uang muka diterima :

Kas                                      Rp8.500.000

Biaya Subsidi                      Rp 500.000

    Penjualan Cicilan                                      Rp9.000.000

Pencatatan yang seharusnya dilakukan perusahaan menurut Standar Akuntansi Keuangan adalah :

Kas                                      Rp8.500.000

Potongan Penjualan              Rp 500.000

    Penjualan Cicilan                                      Rp9.000.000

Jurnal koreksi yang harus dibuat oleh perusahaan pada tanggal 31 Desember 2007 adalah :

Potongan Penjualan              Rp500.000

    Biaya Subsidi                                      Rp500.000

c. Pada saat menerima cicilan pertama sampai dan seterusnya:

Kas                                      Rp840.000

    Piutang penjualan cicilan      Rp840.000

Pencatatan yang seharusnya dilakukan perusahaan menurut Standar Akuntansi Keuangan adalah :

Kas	Rp840.000
Piutang penjualan cicilan	Rp665.000
Pendapatan Bunga	Rp133.000
Pendapatan biaya administrasi	Rp 42.000

Pada saat penerimaan cicilan pertama tanggal 5 Juni 2007, Perusahaan mendebet kas sebesar cicilan perbulan yaitu sebesar Rp840.000 (pembulatan dari Rp839.166,667). Kemudian mengkredit piutang cicilan yaitu sebesar Rp665.000 (pembulatan dari Rp664.583) (Jumlah ini berasal dari sisa harga jual Rp7.975.000 di bagi 12 bulan), mengkredit pendapatan bunga perbulan sebesar Rp133.000 (pembulatan dari Rp132.916,67) (Jumlah ini berasal dari pendapatan bunga Rp1.595.000 dibagi 12 bulan ), dan mengkredit pendapatan biaya administrasi perbulan sebesar Rp42.000 ( Pembulatan dari Rp41.667) (Jumlah ini berasal dari pendapatan biaya administrasi Rp500.000 dibagi 12 bulan).

Jurnal koreksi yang harus dibuat oleh perusahaan pada tanggal 31 Desember 2007 (12 kali cicilan) adalah :

Piutang Penjualan Cicilan	Rp2.095.000
Pendapatan Bunga	Rp1.595.000
Pendapatan Biaya Administrasi	Rp 500.000

## **B. Pembatalan Kontrak dan Pemilikan Kembali**

Berbagai persyaratan dan sanksi-sanksi yang diterapkan oleh perusahaan bagi konsumen dalam pemilikan kembali kendaraan sepeda motor secara cicilan serta survei ke lokasi calon pembeli dalam mempertimbangkan kelayakan pemberian kredit bukan berarti semua cicilan yang dilepaskan tidak akan gagal

dalam penagihannya, namun resiko tersebut tetap ada dan menyebabkan perudahaan harus membatalkan kontrak jual beli dan memiliki kembali sepeda motor tersebut.

Hal tersebut disebabkan kondisi ekonomi pembeli yang tidak selamanya stabil seperti adanya gejolak moneter pada sekarang ini. Untuk pembeli yang gagal dalam melunasi cicilannya perusahaan tidak akan langsung membatalkan kontrak dan menarik kembali sepeda motor tersebut, tetapi perusahaan masih memberikan waktu kepada pembeli dan dari keterlambatan pembayaran tersebut perusahaan mengenakan denda dari jumlah angsuran yang harus dibayar oleh pihak pembeli. Jika pihak pembeli tidak membayar angsuran menurut perjanjian yang telah disepakati maka pihak perusahaan berhak menarik/ mengambil kembali kendaraan tersebut dan apabila setelah diberi waktu lagi dari tanggal penarikan sepeda motor pihak pembeli belum juga melunasi tunggakan-tunggakan beserta denda-dendanya maka pihak perusahaan berhak menjualnya menurut harga pasaran motor (bekas) tanpa perlu persetujuan dari pihak pembeli, dan kontrak sewa beli akan akan dibatalkan dan motor dimiliki kembali oleh perusahaan. Sedangkan uang muka beserta cicilan yang telah dibayar dianggap sewa bagi perusahaan.

Dalam pembatalan kontrak dan pemilikan kembali, selisih antara penilaian kembali motor tersebut dengan sisa piutang cicilan yang belum dilunasi dicatat oleh perusahaan sebagai biaya piutang tak tertagih atau juga dicatat sebagai laba jika taksiran penilaian kembali lebih tinggi dari sisa piutang cicilan yang belum dilunasi pembeli. Hal ini disebabkan perusahaan sebelumnya tidak membentuk

penyisihan kerugian piutang. Kerugian piutang baru diakui apabila piutang tersebut benar-benar tidak dapat ditagih dan piutang cicilan tersebut dihapuskan langsung.

Mengenai pembatalan kontrak dan pemilikan kembali, berikut akan dibahas kasus yang telah diungkapkan pada latar belakang Bab I : Pada tanggal 8 Juni 2007 perusahaan menjual satu unit motor Arashi secara cicilan dengan harga tunai Rp12.283.000 dibayar cicilan 12 kali dengan jumlah yang sama besarnya. Uang muka diterima Rp3.000.000. Bunga 20% setahun dan ditambah biaya administrasi 2,5% setahun. Harga pokok motor tersebut Rp10.440.550. Pada tanggal 10 februari 2008 menyatakan tidak sanggup melanjutkan pembayarannya. Pembeli telah melunasi dalam 8 kali cicilan sebesar Rp7.513.200 sehingga saldo yang belum dilunasi sebesar Rp3.765.475. Perusahaan menilai motor Arashi ini dapat dijual sebesar Rp4.500.000 (setelah memperhitungkan biaya perbaikan dan keuntungan yang diharapkan) .

Berikut ini disajikan cara perhitungan yang dilakukan perusahaan mencatat transaksinya :

Harga Tunai Motor	Rp12.283.000
Subsidi	Rp 750.000
Uang Muka	<u>Rp 3.000.000 -</u>
Sisa Harga Jual	Rp 8.533.000
Bunga (20% x Rp. 12.283.000)	Rp 2.465.600
Biaya Adm (2.5% x Rp. 12.283.000)	<u>Rp 307.075 +</u>
Piutang penjualan cicillan	Rp11.296.675
Yang telah dibayar dalam 8 x cicilan :	
Rp. 11.296.675 : 12 x 8 bulan	<u>Rp 7.531.200</u>
Piutang yang belum lunas	Rp 3.765.475
Taksiran nilai pemilikan kembali	<u>Rp 4.500.000</u>
Laba	Rp 734.525



Cicilan perbulan adalah sebesar Rp11.296.675 : 12 Bulan sama dengan Rp941.389,58 (pembulatan keatas menjadi Rp941.400) .

Pada tanggal 10 Februari 2008 pembeli menyatakan tidak sanggup melanjutkan pembayarannya. Pembeli telah melunasi cicilan sebesar Rp7.531.200 (8 kali cicilan) dan yang belum dilunasi sebesar Rp3.765.475. Perusahaan menilai motor ini masih bisa dijual sebesar Rp4.500.000 setelah memperhitungkan biaya perbaikan dan keuntungan yang diharapkan. Selisih antara nilai taksiran dengan sisa piutang penjualan cicilan sebesar Rp734.525 dicatat oleh perusahaan sebagai laba. Dari transaksi pembatalan kontrak dan pemilikan kembali tersebut perusahaan mencatat sebagai berikut :

Persediaan	Rp4.500.000
Piutang penjualan cicilan	Rp3.765.475
Laba atas penarikan	Rp 734.525

Karena perlakuan penjualan cicilan oleh perusahaan dilakukan sama dengan penjualan biasa, maka dalam hal pembatalan kontrak dan pemilikan kembali atas sepeda motor tersebut perusahaan tidak memperhitungkan item yang menyangkut laba kotor yang direalisasikan. Dalam hal ini pencatatan yang perlu dilakukan di dalam buku penjualan sebagai berikut :

1. Pencatatan sehubungan dengan pemilikan kembali barang dagangan,
2. Menghapuskan saldo piutang dagang atas barang yang ditarik kembali.

3. Pencatatan keuntungan atau kerugian sehubungan dengan pemilikan kembali.

Kalkulasi piutang penjualan cicilan yang seharusnya menurut standar akuntansi adalah:

Harga Tunai Motor	Rp12.283.000
Subsidi	Rp 750.000
Uang Muka	<u>Rp 3.000.000 -</u>
Sisa Harga Jual	Rp 8.533.000
Penerimaan 8 kali cicilan ( $\text{Rp}8.533.000 : 12) \times 8$	<u>(Rp5.688.667)</u>
Sisa piutang penjualan cicilan	<u><u>Rp2.844.333</u></u>

Kalkulasi laba rugi yang harus diakui oleh perusahaan adalah:

Nilai pada saat pemilikan kembali	= (Rp4.500.000)
Sisa piutang penjualan cicilan	= <u>(Rp2.844.333)</u>
Laba	<u><u>Rp1.655.667</u></u>

Maka jurnal pembatalan kontrak dan pemilikan kembali kendaraan adalah:

Persediaan	Rp4.500.000	
	Piutang penjualan cicilan	Rp2.844.333
	Laba	Rp1.655.667

Dari perhitungan diatas, jurnal koreksi yang harus dibuat oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

Piutang penjualan cicilan	Rp921.142
---------------------------	-----------

Laba atas penarikan	Rp921.142
---------------------	-----------

### **C. Pencatatan Biaya Subsidi Dalam Laporan Keuangan**

Perusahaan memberikan subsidi yang mengurangi harga jual tunai kendaraan bagi setiap jenis penjualan tunai, kredit biaya, dan kredit cicilan. Pemberiannya telah direncanakan selama masa promosi tertentu. Nilai yang disajikan sebagai biaya subsidi dilaporkan Laba Rugi perusahaan adalah gabungan masing-masing penjualan berikut:

Penyajian biaya subsidi sebagai beban operasi oleh perusahaan sangat tidak tepat karena bertentangan dengan SAK No.23.2 paragraf 09 yang menyatakan bahwa jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pengguna asset tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan oleh perusahaan.

Pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk kasus pada tanggal 5 Juni 2007 adalah sebagai berikut :

Biaya subsidi	Rp500.000
---------------	-----------

Penjualan Cicilan	Rp500.000
-------------------	-----------

Seharusnya jurnal yang dibuat oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

Potongan Penjualan	Rp500.000
--------------------	-----------

Penjualan Cicilan	Rp500.000
-------------------	-----------

Kesalahan perhitungan tidak mempengaruhi laba perusahaan, tetapi akibatnya informasi tentang nilai bersih penjualan disajikan lebih tinggi dari nilai yang sebenarnya. Oleh sebab itu harus dibuat jurnal koreksi sebagai berikut:

Potongan Penjualan	Rp500.000
Biaya Subsidi	Rp500.000

#### **D. Penyajian Piutang Cicilan Dalam Laporan Keuangan**

Cara pencatatan yang dilakukan oleh CV. Cempaka Mandiri (seperti yang telah diuraikan) mengakui penjualan cicilan pada saat transaksi terjadi dan menggabungkan pencatatan pendapatan bunga dan pendapatan administrasi dengan item penjualan tanpa memisahkan pencatatannya. Padahal pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi harus dipisahkan dari item penjualan.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan nomor 23, perusahaan harus mengungkapkan jumlah setiap kategori signifikan dari pendapatan yang diakui selama periode tersebut termasuk pendapatan dari : penjualan barang, penjualan jasa, bunga, royalti, deviden. Dengan tidak dicantumkannya pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi oleh perusahaan dalam laporan keuangannya, mengakibatkan laporan keuangan sebagai sumber informasi dalam pengambilan keputusan menjadi kabur. Maka seharusnya perusahaan mencatat pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi pada pos tersendiri dan menyajikan pos tersebut pada kelompok pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi dibawah item penjualan.

CV. Cempaka Mandiri memperlakukan penjualan cicilan sama dengan penjualan kredit biasa, sehingga dalam laporan laba rugi semua pendapatan dari penjualan disajikan dalam perkiraan yaitu penjualan tanpa ada penjelasan apakah timbul dari penjualan tunai atau timbul dari penjualan cicilan. Berikut adalah contoh format Laporan Laba Rugi CV. Cempaka Mandiri 1 Januari s/d 31 Desember 2007 :

CV. Cempaka Mandiri, Ukui  
Laporan Laba Rugi  
Periode 1 Januari s.d 31 Desember 2007

<hr/>		
Penerimaan		
Total penerimaan (Omset)		Rp.6.122.122.000,00
HPP		
Persediaan Awal		
Pembelian	Rp.5.999.956.500,00	
Retur pembelian		
Tersedia untuk dijual	Rp.5.999.956.500,00	
Persediaan akhir	<u>Rp. 127.050.000,00</u>	
HPP		<u>(Rp.5.782.906.500,00)</u>
Laba bruto usaha		Rp. 249.215.500,00
Biaya Gaji Karyawan	Rp. 82.123.000,00	
Biaya Kantor	Rp. 6.000.000,00	
Biaya Operasional	Rp. 5.160.000,00	
Biaya Sparepart	Rp. 4.500.000,00	
Biaya Renovasi	Rp. 11.160.000,00	
Biaya Lain – lain	Rp. 6.330.400,00	
Biaya Telepon	Rp. 6.530.100,00	
Biaya listrik	Rp. 7.200.100,00	
Biaya Adm. Bank	Rp. 2.200.100,00	
Biaya penyusutan	<u>Rp. 43.011.800,00</u>	
Total Beban Usaha		<u>Rp.174.215.500,00</u>
Laba bersih sebelum pajak		Rp. 75.000.000,00

Dari format Laporan Laba Rugi tersebut, tidak terlihat adanya item pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi. Seharusnya perusahaan mencantumkan item pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi

dibawah item pendapatan penjualan agar laporan keuangan pada CV. Cempaka Mandiri berisi informasi yang jelas.

Dalam penyajian piutang di Neraca khususnya dalam golongan aktiva lancar, piutang dagang yang disajikan oleh perusahaan merupakan total seluruh piutang yang timbul dari penjualan cicilan maupun piutang lainnya. Hal ini dinilai kurang tepat karena sesuai dengan SAK nomor 1 tentang penyajian golongan aktiva lancar dalam Neraca bahwa piutang usaha dapat seluruhnya dimasukkan sebagai aktiva lancar, bila yang jumlah jangka waktu penagihannya lebih dari satu tahun atau siklus normal diungkapkan dalam catatan Laporan Keuangan.

Perusahaan melakukan pencatatan kurang tepat, dimana diawal perusahaan sudah mendeбет piutang dagang namun pada akhir tahun perusahaan menutup kerekening piutang dagang.

Penyajian pos piutang berdasarkan data dari CV. Cempaka Mandiri yaitu Neraca sebagian per 31 Desember 2007 adalah :

CV.Cempaka Mandiri Ukui  
Neraca (Sebagian)  
Per 31 Desember 2007

AKTIVA LANCAR	JUMLAH
Kas dan Bank	Rp 348.000.000,00
Piutang Dagang	Rp 122.000.000,00
Persediaan	Rp 132.150.000,00

Pengklasifikasian piutang penjualan cicilan yang dilakukan oleh CV.Cempaka Mandiri kurang tepat dimana pencatatannya dilakukan secara terpusat tanpa adanya pengelompokan menurut tahun terjadinya piutang cicilan tersebut maupun tidak memberikan pengungkapan dalam catatan atas laporan

keuangan. Pencatatan yang dilakukan perusahaan menurut penulis dapat menyesatkan pembaca laporan keuangan karena tidak adanya pemisahan dengan jelas antara piutang yang jangka pendek dengan yang jangka panjang sehingga seolah-olah aktiva lancar perusahaan menjadi besar.

Seharusnya pihak manajemen perusahaan dalam menyajikan piutang penjualan cicilan berdasarkan tanggal jatuh tempo kontrak penjualan cicilan ataupun menurut tanggal temponya. Jika tidak, perusahaan perlu mengungkapkan dicatat atas laporan keuangan agar laporan keuangan menjadi lebih jelas, seperti format berikut ini :

CV.Cempaka Mandiri Ukui  
Neraca (Sebagian)  
Per 31 Desember 2007

<b>AKTIVA LANCAR</b>		
Kas dan Bank		Rp 348.000.000,00
Piutang Dagang	Rp.....	
Piutang penjualan Cicilan:		
Tahun 2001	Rp.....	
Tahun 2002	Rp.....	
Tahun 2003	Rp.....	
Tahun 2004	Rp.....	
Tahun 2005	Rp.....	
Tahun 2006	Rp.....	
Tahun 2007	<u>Rp.....</u>	
Jumlah piutang penjualan Cicilan	<u>Rp.....</u>	
Jumlah piutang		Rp 122.000.000,00
Persediaan		<u>Rp 132.150.000,00</u>
Jumlah Harta Lancar		Rp.602.150.000,00

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan uraian teoritis yang telah diungkapkan dalam Bab II dan cara-cara pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan yang telah penulis jelaskan dalam Bab I serta hasil penelitian dan cara-cara yang seharusnya dilakukan perusahaan agar tidak menyimpang dari Prinsip-prinsip Akuntansi Yang Berlaku Umum, maka disini penulis akan menarik beberapa kesimpulan dan saran-saran yang mungkin berguna bagi perusahaan dalam penyempurnaan praktek-praktek yang telah dilakukan.

#### **A. Kesimpulan**

1. CV. Cempaka Mandiri adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam usaha penjualan sepeda motor yang melayani penjualan tunai dan cicilan untuk semua jenis.
2. Dengan melakukan penjualan secara cicilan, perusahaan memperoleh berbagai macam pendapatan yaitu pendapatan dari keuntungan kendaraan sepeda motor, pendapatan bunga, pendapatan biaya administrasi dan pendapatan dari denda atas keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen. Akan tetapi dalam pencatatannya, perusahaan menggabungkan antara pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi kedalam angsuran piutang penjualan cicilan.



3. Perusahaan menggabungkan pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi yang dibebankan kepada konsumen kedalam penjualan kendaraan sepeda motor.
4. Perusahaan pada umumnya membebankan biaya subsidi atas uang muka pembelian kendaraan bermotor dan sebagai beban operasi. Hal ini belum tepat karena perusahaan telah merencanakan pemberian subsidi untuk setiap jenis penjualan.
5. Untuk penyajian atas nilai penjualan didalam Laporan Laba Rugi, semua penjualan baik yang berasal dari penjualan tunai maupun penjualan cicilan dicatat dalam perkiraan penjualan
6. Dalam hal pembatalan kontrak dan pemilikan kembali atas kendaraan motor, perusahaan telah mencatat adanya laba atau rugi atas pemilikan kembali.
7. Perusahaan mencatat adanya piutang penjualan cicilan akan tetapi pada penyajian neraca yang timbul adalah piutang dagang.
8. Pada Neraca, perusahaan tidak memisahkan mana yang piutang dagang biasa dengan piutang dagang cicilan pada tahun tertentu.

## **B. Saran-saran**

1. Dalam hal pengakuan pendapatan sebaiknya perusahaan melakukan pemisahan terhadap pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi dari perkiraan penjualan.
2. Penyajian pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi dalam Laporan Laba Rugi sebaiknya dicantumkan dalam kelompok pendapatan dan beban

operasi yaitu dibawah item penjualan. Hal ini berguna untuk mengetahui mana pendapatan yang berasal dari penjualan dan mana yang merupakan pendapatan dari pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi. Pendapatan bunga dan pendapatan biaya administrasi sebaiknya tidak diakui seluruhnya pada saat transaksi tetapi diakui pada saat jatuh tempo cicilan.

3. Piutang dagang yang disajikan di Neraca sebaiknya dipisahkan dari piutang dagang yang timbul dari penjualan regular dan disajikan menurut lama waktu cicilan dan kapan timbulnya piutang penjualan cicilan. Jika tidak sebaiknya perusahaan mengungkapkannya pada catatan atas Laporan Keuangan
4. Sebaiknya perusahaan menyajikan biaya subsidi itu sebagai potongan penjualan atau discount dari setiap transaksi pembelian yang dilakukan oleh konsumen.
5. Dalam hal pembatalan kontrak dan pemilikan kembali selisih antara saldo piutang yang belum lunas dengan penaksiran kembali dicatat oleh perusahaan sebagai laba, seharusnya diperhitungkan kembali secara rinci sehingga didapatkan jumlah laba rugi pemilikan kembali yang sebenarnya melalui perhitungan yang lebih terperinci dengan mengelompokkan laba yang diakui dan laba yang direalisasi beserta item-item yang saling berhubungan.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'anul Karim, Surat Al-Baqarah, Ayat 275-276.

Al-Qur'anul Karim, Surat Al-Imran, Ayat 130.

Al-Qur'anul Karim, Surat An-Nisa, Ayat 160-161.

Allan R. Drebin, **Advanced Accounting**, Edisi Kelima, penerbit Erlangga, Jakarta.

Baridwan, Zaki, 2000, **Intermediate Accounting**, Edisi Ketujuh, BPFE, Yogyakarta.

Belkaoui, Ahmad, 2000, **Accounting Theory**, Alih Bahasa oleh Herman Wibowo Jilid Satu, Salemba Empat, Jakarta.

Dyckman, Thomas R, Roland E Dukes, Charles J. Davis, 2000, **Akuntansi Intermediate**, Edisi Ketiga, Jilid I, diterjemahkan oleh munir AK, SE M.B.A Erlangga Jakarta.

Fischer, Paul M, William James Taylor and J. Arthur Leer, 2002, **Advanced Accounting**, Ahli Bahasa Alfonsus Sirait, Edisi Kelima, Erlangga, Jakarta.

Hadiwidjaya, 2000, **Analisis Kredit**, Pionir Jaya, Bandung

Harahap, Sofyan Safri, 2001, **Teori Akuntansi**, Edisi Revisi Cetakan Keempat, Raja Grasfindo Persada, Jakarta.

Harnanto, 2000, **Akuntansi Intermediate**, Edisi ketiga, Liberty, Yogyakarta.

Hendrikson, Eldon S, 2000, **Teori Akuntansi**, Edisi Kelima Buku Satu, Erlangga, Jakarta.

Kieso, Donal E, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield, 2000, **Akuntansi Intermediate**, Edisi Kesepuluh, Jilid I, Penerbit Erlangga, Jakarta.

Mardiasmo, 2000, **Akuntansi Keuangan Dasar**, Edisi Kedua, BPFE, Yogyakarta.

Mulyadi, 2002, **Auditing**, Edisi Keenam, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

- Niswonger C. Rollin, 2006, **Prinsip-Prinsip Akuntansi**, Edisi kesembilan Belas Jilid Satu, Terjemahan Alfonsus Sirait, Helda Gunawan, Erlangga, Jakarta.
- Sabeni, H. Arifin dan Mas'ud Machfoedz, 1998, **Ikhtisar Teori dan Soal Jawab Akuntansi Keuangan Lanjutan I**, Edisi I, BPFE, Yogyakarta.
- Siegel, Joel, G dan Joe K. Shim, 2001, **Kamus Istilah Akuntansi**, Cetakan Keempat, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Skousen, Fred, Earl K. Stice, James D. Stice, 2001, **Akuntansi Keuangan Menengah**, Penerbit PT. Dian Mas Cemerlang, Jakarta.
- Yunus, Hadori, Harnanto, 2000, **Akuntansi Keuangan Lanjutan**, Edisi Pertama, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Yendrawati, Reni, 2003, **Akuntansi Keuangan Lanjutan I**, Edisi Pertama, Penerbit Ekonisia, Yogyakarta
- Ikatan Akuntansi Indonesia, 2007, Standar Akuntansi Keuangan, Salemba Empat, Jakarta.